

طريقة التفكير الاقتصادية

بيتر بيتكي وديفيد بريشيتكو

ترجمة: ليندا الحمود
مراجعة وتدقيق: فادي حدادين





طريقة التفكير الاقتصادية

THE ECONOMIC WAY OF THINKING



الأهليّة للنشر والتوزيع

e-mail : alahlia@nets.jo

الفرع الأوّل (التوزيع)
المملكة الأردنية الهاشمية ، عمّان ، وسط البلد ، بجانب مطعم القدس
هاتف 4638688 6 00962 ، فاكس 4657445 6 00962

الفرع الثاني (المكتبة)
عمّان ، وسط البلد ، شارع الملك حسين ، مقابل طيران الشرق الأوسط
بجانب البنك المركزي ، مكتب القاصة

مكتب بيروت
لبنان ، بيروت ، بئر حسن ، شارع السفارات
هاتف : 824203 1 00961 ، مقسم 19

◆

طريقة التفكير الاقتصادية

تأليف : بيتر بيتكي وديفيد بريشيتكو

ترجمة : ليندا الحمود / الأردن   مراجعة وتدقيق : فادي حدادين / الأردن

الصور الداخلية للكتاب : سعاد هدبه/ ***Front Page**media*

الطبعة العربية الأولى ، 2008



مشروع غير ربحي لمعهد كيتو لا يتبع لأي حزب، وعمله تعليمي يسعى إلى طرح آراء الحرية في المجتمع لصانعي القرار، والمراقبين، ورجال الأعمال، والطلاب ووسائل الإعلام في الشرق الأوسط. ومن أجل هذا الهدف سوف ينشر المشروع مقالات رأي، وتقارير خاصة بالسياسات، وترجمات لأعمال عالمية مرموقة وجادة. ومن خلال الكتب، والصحف، وشبكة الإنترنت وغيرها من الأدوات باللغة العربية، سوف يجلب مصباح الحرية إلى شعوب الشرق الأوسط رسالة عن الحرية، والمبادرة في إقامة المشاريع، والتعاون السلمي ليحلّ مكان الحكم الاستبدادي، والتبعية والصراع الذي ميّز جزءا كبيرا جدا من تجربتهم.

www.misbahalhurriyya.org

طريقة التفكير الاقتصادية

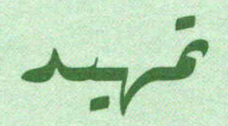
بيتر بيتكي
جامعة جورج ميسن

ديفيد بريشيتكو
جامعة نورث ميشيغان

ترجمة: ليندا الحمود
مراجعة وتدقيق: فادي حدادين



المحتويات



تمهيد

يُقدّمُ هذا الكتاب إلى الطلاب مهاراتِ الاقتصادي. إنه يُعلّمهم من خلال المثال والتطبيق. حتى أنه يعلمهم بتعريفهم الطريقة التي يجب أن لا يفكروا بها، وذلك عن طريق تعريضهم إلى الأخطاء المُتَضمَّنة في أكثر طرق التفكير شيوعاً حول الأحداثِ الاقتصادية.

تم تصميم هذا النص مبدئياً لمادة بحث فصل دراسي واحد في الاقتصاد العام، بالرغم من أنّه يُمْكِن أيضاً استعماله كنَصّ مبادئ الاقتصاد الجزئي.

يميل مُؤلفو النصوصِ التمهيدية الأخرى، المتلهّفون بشكل مفهوم لعَرض جمالِ التحليلِ الاقتصادي، بشكل غير متعمد إلى المبالغة في تحميل الطلاب بالتفاصيل التقنية المُجرّدة. على سبيل المثال لا الحصر، يؤكد نَصّ مبادئ الاقتصاد، كَتبه اقتصادي معروف، في الفصلِ الأول على أنّ "الاقتصاديين يَبنون النماذج". وفي الحقيقة، كلنا نَبْني النماذج. ولكن، من المتوقع أن لا يشاركنا مبتدئ الجامعة من طلاب السنة الأولى حماسنا على النماذج. بل على الأكثر، في الحقيقة، سيحضر فصولنا مع الأمل المجرّد بإنهاء مادة متطلّب.

دعنا نوضّح لهم لماذا هم على المقاعد، ونحن على المنصّة. دعنا نوضّح لهم لماذا يعتقد الآخرون الذين صمّموا المنهج أنّ الاقتصاد مجال هام من الدراسة. ففي المحصلة، لا يدور الاقتصاد حول وظائف الإنتاج، أو التوازنات التنافسية، أو منحنيات فيليبس. يُوضّح الاقتصاد منطق كلتا عمليتي الاقتصاد والتبادل، ويدور حول العالم اليومي حولنا. فلن يحصل الطلاب الذين يستعملون هذا الكتاب فقط على تلك الرسالة في نهايةِ دراساتهم، بل ستصلهم في البداية ذاتها، أيضاً.

يُنجز هذا الكتاب المزيد - فكيراً أكثر، وتطبيقاً أكثر، وبصيرة أكثر - مع تأكيد أقل على العرض الرسمي. ولكن لا تُسيئ فهمنا. هذا ليس استكشافاً سهلاً ومخفّفاً للاقتصاد. إذ يقدّم الكتاب مُناقشة وتطويراً دقيقاً للمبادئ الاقتصادية، وثروة تقصٍّ تنير تطبيقات العالم اليومي حولنا. حتى أنّ الاقتصاديين المحترفين أخبروا المؤلفين المشاركين بأنهم تَعلّموا المزيد حول الاقتصاد بقراءة هذا الكتاب، وهذا بَعد أن اكتسبوا شهادات الدكتوراه!

بيتر بيتكي وديفيد بريشيتكو





طريقة التفكير الاقتصادية

يُمْكِنُ للميكانيكيين الجيدين أن يحدّدوا مكان المشكلة في سيارتك لأنهم يعرفون كيف تعمل السيارة عندما لا يكون فيها أيّة مشاكل. بينما يجد الكثير من الناس أن المشاكل الاقتصادية محيّرة لأنهم ليس لديهم فكرة واضحة حول كيفية عمل نظام اقتصادي ما عندما يكون بحالة جيدة. إنهم مثل الميكانيكيين الذين اقتصر تدريبهم فقط على دراسة عطل المحركات.

عندما يصبح شيء ما أمراً مفروغاً منه بالنسبة لنا ولمدة طويلة، يصبح من الصعب علينا حتى رؤية ما كبرنا ونحن متعوّدون عليه. لهذا نادراً ما نلاحظ وجود نظام في المجتمع ولا نستطيع تمييز عمليات التنسيق الاجتماعي التي نعتمد عليها كلّ يوم. لذا، قد تكون طريقة جيدة أن نبدأ دراسة الاقتصاد باستغراب أعمال التعاون الاجتماعي التي ننشغل بها يومياً. وحركة المرور في فترة الازدحام مثال ممتاز على ذلك.

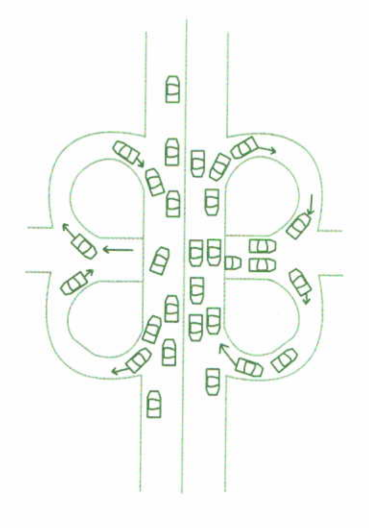
معرفة النظام

من المفترض بك أن تتلهّف لذلك الاقتراح. "حركة المرور في فترة الازدحام كمثال على التعاون الاجتماعي؟ ألا يجب أن يستعمل هذا المثال لتصوير قانون الغاب أو انهيار التعاون الاجتماعي؟" كلا، على الإطلاق. إذا كانت الملازمة التي تخطر على بالك عندما يقول شخص ما "حركة المرور في فترة الازدحام" هي "ازدحام المرور"، فأنت تدعم بوضوح فرضية أننا نلاحظ فقط حالات الفشل ونأخذ النجاح أمراً طبيعياً بشكل كبير حتى أننا لسنا مدركين له. فالخاصية المهيمنة لحركة المرور في فترة الازدحام ليست الازدحام إنما الحركة؛ السبب الذي يجعل الناس يخاطرون فيه يوماً بعد يوم ويصلون غاياتهم بشكل دائم تقريباً. إلا أنه لا يعمل بشكل مثالي بالطبع. (سمّ شيءً واحداً يعمل كذلك.) لكن الحقيقة الرائعة التي يجب أن نتعلّم تعجّبها أنّه يعمل بشكل تام.

يترك آلاف ناس بيوتهم في حوالي الثمانية صباحاً، ينزلون إلى سياراتهم، ويتوجّهون إلى العمل. جميعهم يختارون مساراتهم الخاصة بدون أيّ استشارة.

عندهـم مهـارات متنوّعة، ووجهات نظـر مختلفة نحو الخطـر، ودرجات متفاوتة مـن الكياسة. عندما تدخل سيارات الـركاب هذه بتشكيلتها الواسعة من الحجوم والأشـكال، وتتحرّك على طول أروقة التقاطعات التي تشكل عروق وشرايين حركة مـرور المدينة، وتخرج منها، تنضمّ هـذه السيارات إلى خليط متباين بدرجة أكبر من الشاحنات، والحافلات، والدراجات النارية، وسيارات الأجرة.

يسعـى كلّ السائقين للوصـول إلى أهدافهم المنفصلـة، بتكريس تام تقريباً لمصالحهم الخاصة، ليس بالضـرورة لأنهم أنانيون ولكن ببساطة لأن لا أحد منهم يعرف أيّ شيء حول أهداف الآخرين. ينحصر ما يعرفه كلّ واحد منهم عن الآخرين في بضعة ملاحظات حول موقع، واتّجاه، وسرعة حفنة متغيرة من المركبات في المحيط الحالي. ويضيفون إلى هذه المعلومات فرضية مهمة وهي أنّ السائقين الآخرين حولهم متلهّفون لتفـادي وقوع حادث تماماً مثلهم. بالطبع هناك قواعد عامّة يتوقّع من كلّ شخـص الالتزام بها، مثل التوقّف عند الإشـارة الضوئية الحمراء والالتزام بحدود السرعة المسموح بها. على أية حال، كامل الترتيب كما تم وصفه حتى الآن يمكن أن يكون وصفة للفوضى، يجب أن ينتهي إلى أكوام من السيارات المشوّهة.



بدلاً من ذلك، نشهد تدفقاً منسّقاً بيسر، تدفّقاً سهلاً جداً. في الحقيقة، إن المنظر الجوي من مسافة ما يمكن أن يكون مصدراً للسرور الجمالي. هناك هي كلّ تلك المركبات المتحرّكة بشكل مستقل في الأسفل، تقحم نفسها في المسافات المؤقتة بين المركبات الأخرى، وتبقى قريبة جداً، ومع ذلك، نادراً ما تمسّ بعضها، قاطعة طـرق إحداها الأخرى خلال ثانية أو اثنتين فقط بمرور آمن من اصطدام مزعج، تسرع عندما تفتح أمامها مسافة معينة، وتتباطأ عندما تقلّ هذه المسافة.

بـدلاً مـن الفوضويـة والفوضى، حركـة المرور في فـترة الازدحـام، أو في الحقيقـة حركة المرور الحضـري في أيّ وقت من اليوم، تعتـبر حقا عملاً مدهشاً من التعاون الاجتماعي.

أهمية التعاون الاجتماعي

كلّ شخـص ألـف حركة المـرور، لكن لا أحـد تقريبا يفكر فيهـا كمحاولة تعاونيـة. نعتمـد على عمليات التنسيق لدرجة أكثر بكثـير مما نفكّر فيه في العادة كسلـع "اقتصادية". بدون المؤسسات التي تشجّع التعـاون، لا نستطيع أن نستمتع بفوائـد الحضـارة. "في مثل هذا الظـرف،" كما رأى ثوماس هوبـز: ليس هناك مـكان للصناعة، لأن نتيجتهـا غير أكيدة؛ ولذلك لا ثقافة للأرض؛ ولا ملاحة، ولا استعمـال للسلع التي قد تستورد بحراً؛ ولا مبنـى واسعاً؛ ولا آلات لنقل وإزالة مثل هـذه الأشياء حيث أنهـا تتطلّب قوة كبـيرة؛ ولا معرفة بوجه الأرض؛ ولا حساب للوقـت؛ ولا فنـون؛ ولا رسائل؛ ولا مجتمـع؛ والأسوأ من كلّ هـذا، الخوف المستمر وخطر الموت العنيف؛ وحياة البشر - انفرادية وفقيرة وشرسة وشرّيرة وقصيرة.

لأن هوبز اعتقد بأنّ الناس التزموا بشكل كبير بالحماية الذاتية والرضى الشخصي لأنّ القوة فقط (أو التهديد بها) هي ما يمكن أن يمنعهم بشكل مستمر من مهاجمة بعضهم الآخر، تشدّد كتاباته فقط على الشكل الأكثر أساسية من التعاون الاجتماعي: الامتناع عن العنف والسرقة. يبدو أنه افترض أنّه إذا أمكن إقناع الناس بشكل مجرّد بأن لا يهاجموا أشخاصاً أو ممتلكات بعضهم الآخر، فإنّ تعاوناً إيجابياً - من النوع الذي ينتج في الحقيقة الصناعة، والزراعة، والمعرفة، والفنّ - سوف ينمو ويتطور بشكل طوعي من ذاته. لكن هل سيتم ذلك؟ ولماذا يجب أن يتم؟

كيف يحدث هذا؟

كيف يشجّع الناس بعضهم الآخر على أن يكونوا دقيقين في اتّخاذ تلك الإجراءات المربوطة بشكل معقّد والتي ستنتج في النهاية تعدد السلع والخدمات الذي نستمتع به كلنا؟ حتى في مجتمع القديسين يجب استعمال بعض الإجراءات لحثّ التعاون الإيجابي من النوع الصحيح إذا أرادوا أن تصبح حياة كلّ قدّيس أكثر من "انفرادية وفقيرة وشرسة وشرّيرة وقصيرة." مع ذلك، يجب على القديسين أن يكتشفوا بطريقة ما الأمر الذي يجب أن يتم عمله بالضبط ومتى وأين يجب أن يتم قبل أن يتمكنوا من لعب دور فعّال في مساعدة الآخرين.

ثلاثمائة وخمسون سنة مضت منذ أن درس هوبز المجتمع وفحصه. من المحتمل أن هوبز أخفق في رؤية أهمية هذا السؤال لفهم الحياة في "الكومنولث" لأن المجتمع الذي عرفه كان أبسط بكثير ومحدّد بشكل أكثر بالعادات والتقاليد، وأقل تعرّضاً للتغيير السريع والمعرقل من المجتمعات التي كبرنا فيها. في واقع الأمر، حتى فترة طويلة في القرن الثامن عشر، لم يبدأ أيّ عدد يذكر من المفكّرين بالتساؤل عن: لماذا "عمل" ذلك المجتمع هكذا — لماذا استطاع الأفراد الذين يسعون لتحقيق مصالحهم الخاصة، بالرغم من أن المعلومات محدودة جداً، أن ينتجوا مجتمعاً منظّماً ومنتج على نحو رائع، وليس فوضوياً.

أحد أكثر الإدراكيين، وبالتأكيد الأكثر تأثيراً من بين مفكّري القرن الثامن عشر هؤلاء، كان آدم سميث. عاش سميث في عصر عندما اعتقد فيه أكثر الناس المتعلّمين أنّ التخطيط الحذر للحكّام السياسيين هو الأمر الوحيد الذي يمكن أن يمنع مجتمعاً ما من التحلّل إلى الفوضى والفقر. سميث لم يوافق على هذا. لكن ولكي يدحض الرأي المقبول في وقته، كان لا بدّ له من أن يصف عملية التنسيق الاجتماعي التي رآها تعمل في المجتمع - عملية لا تعمل فقط، في رأيه، بدون الانتباه المستمر للحكومة - ولكنها تعمل أيضا بقوة كبيرة بحيث تلغي في أغلب الأحيان تأثيرات السياسات الحكومية المتناقضة. نشر آدم سميث تحليله في عام 1776 كـ تحقيق في طبيعة وأسباب ثروة الأمم وبذلك أنشأ استحقاقه للقب مؤسس علم

الاقتصـــاد. هو لم يخترع "طريقة التفكير الاقتصاديــة" لكنّه طوّرها على نطاق واسع أكثر مما قام به أيّ من أسلافه، وكان الكاتب الأول الذي استعملها في تحليل شامل للتغير والتعاون الاجتماعي.

جهاز العقل - مهارة الاقتصادي

ماذا نعني بالضبط بـ "طريقة التفكير الاقتصادية"؟ ابتداءً، إنه بالضبط مـا يقترحه التعبيـر: منهجية، بدلا من مجموعة مـن الاستنتاجات. جون مينارد كينز عبّر عنه بشكل ملائم بالتالي:

نظرية الاقتصـاد لا تقدّم هيكلاً من الاسـتنتاجات الثابتة والقابلة للتطبيق مباشـرة على السياسـة العامة. إنها طريقة أكثر من كونهـا مبدأ، إنها جهاز عقل، تقنية تفكير تساعد مالكها على التوصّل إلى استنتاجات صحيحة.

لكـن ما هي "تقنية التفكيـر" هذه؟ إذ يصعب قليـلاً وصفها بأي طريقة بشـكل ملخص وواضـح. ستتوصّـل إلى رؤيتهـا ومعرفتها عن طريـق ممارستها بنفسـك. ربما يكون أفضل مـا يمكن تلخيصها به هو أنهـا مجموعة من المفاهيم المشتقّـة مـن افتراض أساسي واحد هـو أن: كلّ الظواهر الاجتماعيـة تنبثق من أعمـال وتفاعلات الأفراد التـي يختارونها لأنفسهم استجابـة للمنافع والتكاليف الإضافية المتوقّعة.

ذلـك جزم كاسـح إلى حـد مـا. كلّ الظواهـر الاجتماعيـة؟ تراهن على ذلـك. إنّ الحقيقـة، ومـن الممكن أن يكـون قد اعتُرف بهـا منذ البدايـة، هي أنّ الاقتصاديـين يعتقدون بأنّ نظريتهم توضّح أكثر بكثير مما يكون في عقول الناس عادة عندما يتحدّثون عن "القطاع الاقتصادي" من المجتمع. إن علم الاقتصاد ليـس فقط حول المـال، والربـح والتجارة والماليـة، وليس هو فقـط دراسة سلوك النـاس التنافسي. في الحقيقـة، يدرس الاقتصاد اختيـارات الناس والنتائج غير المقصودة—الآثـار الجانبية غير المتوقّعة—مـن اختياراتهم. يمكن أن تكون كل مـن حركة المرور في فترة الازدحام والتجارة الدولية مدروستين باستعمال طريقة التفكيـر الاقتصادية؛ وكذلك، الأعمال تجارية غـير الربحية والمنظمات الخيرية الاجتماعية والهيئات الحكوميـة أيضاً. فإذا وجدنا طريقة لتوضيح سلوك أجهزة التجـارة الدولية واتحـاد المزارعين الأمريكيـين، لماذا لا يمكن لهـذه الطريقة أن توضّح أيضا سلوك مديرية ضريبة الدخل ووزارة الزراعة في الحكومة الأمريكية؟ أليـس كلّ فرع ومكتب حكومي نشأ، مثل أيّ مجموعـة اجتماعية أخرى، من أفراد يتم اختيارهم على أساس المنافع والتكاليف المتوقّعة لأنفسهم؟

لا تسيـئ الفهم هنا. فالنظرية الاقتصادية لا تفترض أنّ الناس أنانيون أو ماديـون أو قصيرو النظر أو لا مبالـون أو مهتمّون بالمال بشكل خاص. لا شيء من هـذا مضمّن بفرضيـة أن الأفراد يختارون على أساس المنافـع والتكاليف المتوقّعة

لأنفسهم. إذ يعتمد كلّ شيء على ما يأخذه الناس ليكون المنافع والتكاليف لهم وعلى القيمة النسبية التي يضعونها لهذه المنافع والتكاليف. النظرية الاقتصادية لا تنكر حقيقة أو أهمية الكرم، أو روح الجماعة، أو أيّ مزيّة أخرى. والاقتصاديون سيكونون حمقى إذا أنكروا الحقائق.

أعمال الاقتصاد

طريقة التفكير الاقتصادية، عندما وضعت للعمل، عرضت ثلاث سمات، واحدة تركّز على الأعمال، والثانية على التفاعلات، والثالثة على النتائج، سواء كانت تلك النتائج مقصودة أو غير مقصودة. التركيز على الأعمال يؤكّد على الاقتصاد والمبادلات، أو التضحيات. أن تقتصد يعني أن تستعمل المصادر بطريقة ينتزع منها أغلب ما يريده المقتصد. والندرة تجعل الاقتصاد ضرورياً. بالرغم من أنه لا يجب على الشخص الذي يستطيع الوصول إلى المصادر غير المحدودة أن يقتصد، تذكّر أنّ الوقت مصدر نادر، على الأقل للهالكين، ولذلك، حتى الناس الذين يملكون مالاً أكثر مما يعرفون كيف يصرفونه، يجب أن يقتصدوا. لأن أسبوعاً على منحدرات التزلج في (يوتا) هو أسبوع لا يمكن أن تقضيه على شواطئ (أكابولكو)، يجب عليك أن تختار، مهما كبر دخلك المالي. حتى بيل غيتس يجب أن يختار كيف يستعمل وقته وثروته بشكل أفضل—هل يبحث في الشهر القادم عن فرص أكثر للاستثمار أم هل يأخذ عطلة مكتسبة بصعوبة على جزيرة بعيدة؟ حتى هو لا يمكنه أن يأخذ كلّ شيء في الوقت نفسه. حتى هو يواجه المبادلات. في الحقيقة، إنه يواجه اختيارات المبادلات حتى عندما يقرّر ما يعمله بالمليار دولار القادمة. هل يحشوها في مفرشه، أم هل يستثمرها في مغامرة مايكروسوفت أخرى، أم هل يضعها في مؤسسته الخيرية؟ قد تكون خياراته مختلفة جدا عن خياراتك، لكنه مثلك، بيل غيتس ما زال يواجه الندرة. كما سنرى في الفصول القادمة، توضّح طريقة التفكير الاقتصادية عملية الاقتصاد، وأعمال الاختيار تحت القيود التي تفرضها الندرة.

إنها توضّح أيضا الكثير من التفاعلات المحيّرة والمهمة في نفس الوقت. إذا كانت المشكلة الرئيسية للأعمال الاقتصادية هي الندرة، فإن المشكلة الرئيسية للتفاعلات الاقتصادية هي تعدّد المشاريع الفردية المتنوّعة بل غير المتوافقة. نتعامل مع الندرة بالاقتصاد. نتعامل مع حقيقة أنّنا نحتاج إلى تعاون ملايين الناس الآخرين الذين لا نعرفهم حتى بالمشاركة في عملية تنسيق. يصوّر مثال المرور الحضري كلتا السمتين: عندما يخطّط السائقون لمسارهم، أو يفكّرون بتغيير الطريق، أو يقرّرون أن يسرعوا أو يتباطئوا عند تحوّل إشارة المرور إلى البرتقالي، فإنهم يكونون مشغولين في أعمال اقتصادية. إنهم يقومون بالاختيار - يعملون ما يعتقد كلّ واحد منهم أنه الأفضل له في الظروف الحالية. لكن أعمالهم تصبح منسّقة من خلال عملية أكثر من الجمع البسيط لسلوك كلّ سائق. لا يسيطر أي سائق (ولا مخطّط مرور مركزي!) على هذه العملية بكلّ تفاعلاتها، ولحد الآن تستطيع العملية تنسيق كلّ تلك القرارات الفردية. وبالرغم من أن العملية لن تكون مثالية أبداً، إلا أن أكثر الناس يصلون إلى غاياتهم بنجاح.

ويقودنا هذا إلى دراسة فكرة النتائج غير المقصودة. كلّ سائق ينوي الوصول إلى غايته، كلّ منهم يتّخذ قرارات على طول الطريق، وكلّ منهم يتفاعل مع الآخرين على الطريق. على أية حال، التدفق العامّ لحركة المرور غير مقصود من قبل أي واحد منهم. وهو ليس في سيطرة أيّ سائق منهم. ولا يقوم بعض مخطّطي المرور المركزي الخياليين بإخبار كلّ شخص بما يجب أن يقوم به بالضبط لضمان تدفق منظّم. يظهر النموذج المعقّد لحركة المرور تلقائياً، كنتيجة غير مقصودة لأناس "يقودون فحسب".

معظم ما يحفّز طريقة التفكير الاقتصادية يأتي من طرح السؤال "كيف يمكن لمثل هذا النمط المنظّم من الأحداث أن ينبثق، ليس بشكل متعمّد، ولكن كناتج عرضي من أناس يسعون إلى الوصول إلى مصالحهم الخاصة المنفصلة؟"

في المجتمعات الصناعية الحديثة، تحدث أعمال اقتصاد الناس ضمن سياق التخصص المفرط. التخصص، أو ما دعاه آدم سميث "تقسيم العمل"، شرط ضروري للزيادات في الإنتاج التي وسّعت "ثروة الأمم" بشكل كبير في القرون الأخيرة. لكن التخصص في غياب التنسيق هو الطريق إلى الفوضى، وليس الثروة. كيف يمكن لملايين الناس أن يتابعوا المشاريع المعيّنة التي يهتمّ بها كلّ منهم، على أساس مصادرهم وإمكانياتهم الفريدة الخاصة بكل منهم، مع تجاهل تام تقريبا لمصالح، ومصادر وإمكانيات كل الناس الآخرين تقريبا والذين يعتمد نجاح مشاريعهم الخاصة على تعاونهم معهم؟

المجتمع التجاري كما عرّفه آدم سميث

النظرية الاقتصادية ستظهر أكثر لمعاناً عندما تستعمل لإجابة هذا السؤال، وعندما تستعمل لتوضيح العمل الغامض في أغلب الأحيان لما دعاه آدم سميث بـ "مجتمع تجاري". "عندما يتم تقسيم العمل بشكل كامل"، لاحظ سميث في وقت مبكر في كتاب "ثروة الأمم"،

> **إن ما ينتجه الرجل من عمله الخاص يمكن أن يوفّر جزءً صغيراً جداً من حاجاته. إنّه يوفّر الجزء الأكبر من حاجاته بتبادل ذلك الجزء الفائض من منتج عمله الخاص، الذي يكون أكثر من استهلاكه الخاص، بأجزاء من منتجات عمل الرجال الآخرين عندما تسنح له الفرصة. وبالتالي، كلّ رجل يعيش بالتبادل، أو يصبح إلى حد ما تاجراً، والمجتمع بنفسه ينشأ وينمو ليكون مجتمعاً تجارياً بشكل صحيح.**

التفاعلات: تبادل

إنّ التنسيق الناجح للنشاط في مثل هذا المجتمع، حيث يعيش كلّ شخص بتخصّص وتبادل، مهمّة معقّدة بشكل استثنائي. فكّر للحظة بالنشاطات التي يجب أن تكون منسّقة بشكل دقيق لكي تتمكّن من التمتّع بفطور هذا الصباح. المزارعون، وسائقو الشاحنات، وعمال البناء، والمصرفيون، ومدقّقو السوق المركزي هم فقط بضعة من العديد من الناس الذين ساهمت جهودهم في إنتاج، ومعالجة، ونقل، وتوزيع حبوب أو خبز فطورك. (يمكن أن يصبح الأمر أكثر روعة: فكّر بكلّ عمّال المناجم الذين كشفوا عن الحديد الخام الذي صنع الفولاذ الذي صنع الشاحنات التي قادت الطابوق الذي بنى المصنع الذي صنع الجرّار الذي يستعمله المزارع ليحصد حنطته. يمكننا أن نكتب كتاب كامل عن الأفراد

والمنظمـات غير المعدودة التـي صنعت جرّار المزارع نفسه، وحتـى لو قمنا بذلك، فلن نكون قادرين على عدّهم كلّهم.) كيف أقنع كلّ هؤلاء الناس بأن يعملوا الشيء الصحيـح بالضبط في الوقت والمكان الصحيح تماماً؟ نشأت النظرية الاقتصادية وتطـوّرت بشكل كبير خارج كلّ الجهود لإجابة ذلك السـؤال. وعلى الرغم من كلّ مجازفاتـه البيروقراطية في السنوات الأخـيرة، إلا أن علم الاقتصاد ما زال يقوم بأغلب عمله المفيد في توضيح عمل المجتمع التجاري، الذي من المحتمل أن يكون في ذهن أكثر الناس عندما يتحدّثون عن "الاقتصاد".

التعاون من خلال التعديل المتبادل

تصـرّح النظرية الاقتصادية بـأنّ أعمال الاقتصاد التـي يقوم بها الناس في السعـي لتحقيق مصالحهم الخاصـة تخلق البدائل المتوفرة للآخرين وأن ذلك التنسيق الاجتماعي هو عملية من التعديل المتبادل المستمر لصالح الفوائد المتغيرة التي تولّدهـا تفاعلاتهم. تلك حجّة مجرّدة جدا. يمكننـا أن نجعلها أكثر صلابة بالرجوع مرة أخرى إلى تدفق حركة المرور.

تصـوّر طريقـاً سريعاً بأربعة مسارب في كلّ اتجـاه وكلّ مداخله ومخارجه علـى الجهـة اليمنى. لماذا لا يبقـى كلّ السائقين على أقصى يمـين الطريق؟ لماذا يذهب بعضهم إلى مشكلة قيادة السيارة طول الطّريق على أقصى اليسار في حين أنّهـم يعرفون بأنّهم يجـب أن يرجعوا إلى المسرب اليمين للخـروج؟ أي واحد قام بالقيادة على طريق سريع يعرف الجواب: إنّ تدفق حركة المرور معرقل في مسرب أقصى اليمين بالمركبات البطيئة التي تدخل إلى الطريق وتخرج منه، لذلك يخرج الناس المستعجلون من المسرب الأيمن بأسرع ما يمكن.

أي من المسارب الأخرى سيختارون؟ بالرغم من أنّنا لا نستطيع توقّع تصرف أيّ سائـق - ونحاول بدلاً من ذلـك فهم الأنماط العامّة التي قد تظهر - فإننا نعرف أنّ السائقين سيوزّعون أنفسهم بالتساوي تقريباً بين المسارب الثلاثة الأخرى. لكن لمـاذا يحدث هـذا؟ وكيف يحدث؟ إنّ الجواب هو أيضـاً تفسير ما عنيناه قبل قليل بعمليـة من التعديل المتبادل المستمر لصالح الفوائد المتغيرة التي تولّدها أعمالهم. السائقون يقظون لصالح فوائد كلّ طريق ولذلك يحاولون أن ينتقلوا من أيّ مسرب يتحرّك ببطء إلى أولئك الذين يتحرّكون بسرعة أكبر. هذا يسرّع المسارب البطيئة ويبطـئ المسارب السريعة حتى تصبح كلّ المسارب تتحرّك بنفس السرعة، أو بدقّة أكـثر، حتى لا يدرك أي سائق أيّ فائدة صافية مكتسبة من تغيير المسرب. كلّ هذا يحـدث بسرعة، وبشكل مستمر، وعمليا بشكل أكبر بكثير مما إذا وقف شخص ما عند المداخل يعطي التذاكر التي تخصّص كلّ مركبة إلى مسرب معيّن.

نفـس المبادئ الأساسية تعمل في بقيّـة المجتمع. يختار الأفراد أعمالهم على أسـاس صافي الفوائـد التي يتوقّعونها. تغـيّر أعمالهم الفوائـد والتكاليف النسبية

للخيارات التي يدركها الآخرون، مهما كان التغيير دقيقاً. وعندما تزداد نسبة المنفعة المتوقّعة إلى التكلفة المتوقّعة لأيّ عمل، يقوم الناس بعمله بشكل أكبر. عندما تقل النسبة، يقومون بها بشكل أقل. حقيقة أنّ كلّ شخص تقريباً يفضّل المال الأكثر على المال الأقل هي عامل مساعد بشكل هائل في العملية، وإذا أردت، إنها "زيت تشحيم" مهم جداً في آلية التنسيق الاجتماعي. التغييرات البسيطة في التكلفة النقدية والمنفعة النقدية للخيارات المعيّنة يمكن أن تقنع أعداداً كبيرة من الناس لتعديل سلوكهم في اتّجاهات أكثر تناسقاً مع ما يقوم به الناس الآخرون في نفس الوقت. وهذا هو النظام الأساسي الذي نحصل فيه على التعاون بين أعضاء المجتمع في استعمال ما هو متوفر لتوفير ما يحتاجه الناس. هذا كلّ ما يتحدّث عنه اقتصاد السوق.

قواعد اللعبة

النظم الاقتصادية - الطرق والوسائل التي يتابع المواطنون وينسّقون من خلالها مشاريعهم وخططهم - مشكّلة من "قواعد اللعبة"، تعبير ستواجهه مرارا وتكرارا في هذا الكتاب. قواعد اللعبة الاقتصادية تذهب بعيدا في توضيح ما إذا كان الناس سيستعملون المصادر النادرة بشكل فعّال أم بشكل مبذّر.

تؤثّر القواعد على الحوافز. خذ على سبيل المثال الدوري الرئيسي للبيسبول. لماذا يمارس رماة الفريق الوطني الضرب ويتدربون على الضرب بينما لا ينشغل رماة الفريق الأمريكي بممارسة الضرب بالمضرب مطلقاً؟ لأن قواعد اللعبة مختلفة فيما يتعلق بالرماة: يتقدّم رماة الفريق الوطني إلى (البليت) أثناء اللعبة؛ بينما يبدّل الفريق الأمريكي الضاربين المخصّصين لرماتهم. لا تزوّد قاعدة الضارب المخصّص رماة الفريق الأمريكي بأي حافز ليصبحوا ضاربي مضرب أفضل.

سواء كانت "اللعبة" عملاً تجارياً، أو حكومة، أو علماً، أو عائلة، أو مدرسة، أو حركة مرور، أو لعبة بيسبول، أو شطرنج، لا يمكن أن تلعب بشكل مرضي ما لم يعرف اللاعبون تقريبا على الأقل ما هي القواعد ويتفقون بشكل عام على اتّباعها. يجب أن تكون القواعد مستقرّة إلى حدّ معقول.

تقتضي كل التفاعلات ضمناً بعضاً من «قواعد اللعبة»

بالرغم من أن القواعد يمكن أن تتغيّر، وستتغيّر مع الوقت، إلا أنها يجب أن يكون لديها درجة مناسبة من الاستقرار حتى يكون من الممكن أن تُعرف ويُعتمد عليها (تخيّل المشاكل الذي يمكن أن تظهر إذا سحبت قاعدة الضارب المخصّص أثناء منتصف الدوري الأمريكي أو حتى أثناء منتصف الموسم). في أغلب الأحيان يحتاج المشاركون بعض الوقت لفهم القواعد الجديدة للعبة وتعديل أعمالهم بشكل ملائم لها. خذ على سبيل المثال التوسّع الأخير لمنطقة الضربة من قبل الحكّام في الدوري الرئيسي للبيسبول. يبدأ اللاعبون بتعديل توقّعاتهم لما يعتبر كرة و لما يعتبر ضربة وسيعدّلون استراتيجيات الضرب بالمضرب في ضوء نشوء القاعدة. ويقوم الرماة والماسكون بتعجيل استراتيجياتهم أيضاً.

معظم التفاعل الاجتماعي موجّه ومنسّق بالقواعد التي يعرفها المشاركون ويتبعونها. عندما تكون القواعد محل نزاع أو متناقضة أو ببساطة غير واضحة، تميل اللعبة إلى التوقّف. هذا ليس صحيحاً فقط للعبة الأطفال (اذهب للصيد) أو لعبة كرة محترفة ولكن للإنتاج والتجارة أيضاً. في التسعينيات، لم تواجه بلدان أوروبا الوسطى والشرقية، التي كانت تحاول الانتقال من أنظمة الإنتاج المخطّطة مركزياً والمسيطر عليها بيروقراطياً إلى أنظمة غير مركزية ومنسّقة بالسوق، لم تواجه أي عقبة أكبر من غياب قواعد مقبولة وواضحة للعبة الجديدة التي كانوا يحاولون لعبها. إذا سافرت مرة في بلاد أجنبية ذات ثقافة مختلفة بشكل جذري عن بلادك ولغة لا تفهمها، سيكون عندك بعض الحس بما يحدث عندما تنقلب قواعد اللعبة في مجتمع ما على حين غرة وبشكل مفاجئ. لا يعرف الناس ما هو متوقّع منهم بالضبط أو ما يمكن أن يتوقّعوه من الآخرين. وينخفض التعاون الاجتماعي بسرعة في مثل هذا الوضع، حيث أن التبادلات المفيدة بشكل متبادل بموجب هذه القواعد تفسح المجال للمحاولات المترددة لاكتشاف ما هي القواعد، وفي أسوأ الأحوال، تفسح المجال للمقاومات التدميرية لتأسيس القواعد التي ستعمل للمصلحة الخاصة لأحدهم.

حقوق الملكية كقواعد للعبة

حقوق الملكية هي قواعد اللعبة

تشكّل حقوق الملكية جزءاً كبيراً ومهماً من القواعد التي تحكم أغلب التفاعلات الاجتماعية التي ينشغل الناس فيها بانتظام. يستند اقتصاد السوق على حقوق الملكية الخاصّة - حقوق خصّصت لأفراد معيّنين على شكل ملكية قانونية. وتحدّد هذه الحقوق من يمتلك ماذا قانونياً وبشكل واضح. كمالك حقّ ملكية خاصة، لا يمكن لشخص آخر أن يستعمل أو يعدّل الخصائص الفيزيائية لملكيتك بدون إذنك. ولا يحق لجارك أسفل الشارع أن يقود سيارتك بدون إذنك، ولا يسمح له بالقفز على السيارة، أو إعادة دهانها، أو تسطّي إطاراتها، أو حتى وضع نظام ستيريو أفضل فيها بدون موافقتك. (وبالطبع لا يسمح لك بقيادة سيارتك في جميع أنحاء ساحته الأمامية الجميلة بدون إذنه). علاوة على ذلك، يمكن لحقوق الملكية الخاصة أن تتاجر أو تبادل بشكل طوعي بحقوق مماثلة لسلع وخدمات أخرى. إنّ شراء سيارتك هو، في طريقة التفكير الاقتصادية، تبادل لحقوق الملكية. الآن خصّصت ملكية السيارة لك، وخصّصت ملكية المال المدفوع للبائع.

في الاقتصاديات الاشتراكية السابقة، تمتّع المواطنون في أغلب الأحيان بحقوق ملكية خاصة للسلع الاستهلاكية (اللباس، الغذاء، أجهزة الراديو، الخ...)، لكن وسائل الإنتاج - المصادر الطبيعية، والأرض، والمصانع، والماكينات ومدخلات العملية الإنتاجية الأخرى - عيّنت نموذجياً كحقوق ملكية اجتماعية. هنا، خصّصت الملكية بشكل قانوني "للمجتمع" ككل، وبالتالي ليس لأحد ما بشكل خاص. إن حقوق الملكية الاجتماعية غير قابلة للتبادل بحرية. بهذه القواعد، من غير الواضح من الذي يسمح له قانونياً بأن يقوم بعمل ماذا مع كون السلع المملوكة من قبل المجتمع.

مـن الذي يقرّر (ومن خلال أي وسيلة اتفاق) أن المصنع المملوك اجتماعيا يجب أن ينتـج سيارات أو شاحنـات أو سفناً أو قنابل، أو أنه يجب مضاعفة حجم المصنع، أو تقليلـه، أو حتـى أن على المصنع أن يواصل العمل ككل؟ هـل يمكن حقاً أن يتوقّع من "المجتمـع ككل" أن يتّخـذ هذه القـرارات ـ ليس لمصنع واحد فقـط بل لكلّ وسائل الإنتاج المملوكة اجتماعياً ـ بطرق تميل إلى تشجيع النمو والازدهار الاقتصادي؟

عـن طريق تحديد ماذا يعود لمـن بالضبط وتحت أي ظـروف، تزوّد حقوق الملكيـة الخاصة أعضاء المجتمـع بالمعلومات والحوافز المعـوّل عليها. لكن لا يمكن خلـق نظام حقـوق ملكية واضح بشـكل مرضي بين عشية وضحاهـا؛ سيكون ذلك حتمـاً ثمرة التطور مع مرور الزمن، التطور الذي سيتفاعل فيه القانون، والعادات، والمبادئ الأخلاقية، والتقنيـة، والممارسات اليومية لتأسيس نماذج يحتذى بها. إن الابتعـاد عن الاشتراكية يستلزم إلغاء حقـوق الملكية القديمة ولكن ليس بالضرورة خلـق حقـوق جديدة. قد تكـون النتيجة فوضى بـدلاً من تنسيق السـوق. والطريق مـن السيطرة البيروقراطية على الاقتصـاد إلى سيطرة السوق كان غراراً بشعوب الاتحاد السوفييتي السابق.

في طريقة التفكير الاقتصادية، ظهور حقوق الملكية المفروضة والمعرّفة بشكل وواضح والمفروضة يشجّع الاستعمال الفعّال للمصادر النادرة الموجودة حالياً. تقوم حقوق الملكية الواضحة أيضاً باستثارة الجهود لاكتشاف مصادر جديدة، وللإبداع في تقـديم تقنيات جديدة لتخفيض التكلفـة، ولتطوير المواهب والمهارات الجديدة. سنبـيّن أيضـا في الفصل القادم أن التبادل الطوعي لحقـوق الملكية يمكن أيضاً أن يوسّـع الفرص ويزيد ثروة أطراف التجارة. الانحطاط الاقتصادي ممكن بالطبع. فالتخفيض الفـوري للمصادر يمكـن أن يخفّض إمكانيات إنتـاج البلد (خذ بعين الاعتبـار، على سبيل المثال، الحـروب الأهلية في البوسنة وكوسوفو في التسعينيات، والدمار الطبيعي والإنساني الذي تلاها، أو الدمار الشامل للحياة والممتلكات الناتج عـن زلـزال إيران في عـام 2003، أو قصف بغـداد في تلك السنة نفسهـا، أو حتى التوقّف المؤقت للشبكة الكهربائية الأمريكية في نفس تلك السنة).

انحياز نظرية الاقتصاد: ضعف أم قوّة؟

حسناً، إذاً أنت على طريقك نحو التفكير كاقتصادي. تحذير واحد: نظريتنا حول المجتمع قد تكون متحيّزة، كما إنها ليست كاملة (هل تعرف واحدة كذلك؟). إنهـا لا تعرض وجهة نظر غير متحيّزة، تقـدّم فيها كلّ الحقائـق وتعطى فيها كلّ القيم نفس الوزن. فكّر ثانية بما اقترحناه كافتراض أساسي للنظرية الاقتصادية، وهو أنّ كلّ الظواهر الاجتماعية تنبثق من أعمال وتفاعلات الأفراد التي يختارونها لأنفسهم استجابة للمنافع والتكاليف الإضافية المتوقّعة.

أليـس ذلك منظـوراً متحيّزاً؟ خذ بعـين الاعتبار التركيز علـى الاختيار.

النظرية الاقتصادية منشغلة جداً بالاختيار حيث أن بعض النقّاد اتّهموها بافتراض أن الناس يختارون أن يكونوا فقراء أو أن يكونوا عاطلين عن العمل. عندما نصل إلى قضايا الفاقة والبطالة، يمكنك أن تقرّر بنفسك ما إذا كان هذا نقداً عادلاً أم سوء فهم. لكن لا يوجد شكّ في أن النظرية الاقتصادية تحاول توضيح العالم الاجتماعي عن طريق افتراض أنّ هذه الأحداث هي الناتج، ونموذجياً الناتج غير المقصود، لاختيارات الناس.

الناس يختارون

وثيق الصلة بهذا التركيز على الاختيار هو تركيز النظرية الاقتصادية على الفرد. تعكّر لغتنا اليومية هذا التركيز أحياناً. حيث أن الأفراد هم في الحقيقة الوحيدون الذين يختارون، ويحاول الاقتصاديون تحليل قرارات الجماعات مثل الأعمال التجارية، أو الحكومات، أو الأمم، حتى يحدّدوا موقع اختيارات الأشخاص الفرديين ضمن هذه القرارات. على سبيل المثال، لقد اخترت الالتحاق بكليّتك الحالية، لكن بالتأكيد أن الكليّة نفسها لم "تختر" قبولك كطالب. إنّ الكليّة نفسها متكوّنة من عدد من الأفراد ذوي أدوار ومسؤوليات متنوّعة. بعض الأفراد ضمن الكليّة، الذين يعملون باسم الكليّة، يقومون بذلك الاختيار. من المحتمل أن مراقبي الحدائق، والسكرتيرات، ومعظم أعضاء هيئة الكلية التدريسية - إن لم يكن كلّهم - والطلاب الآخرين لم يلعبوا أي دور في اختيار قبولك كطالب جديد. بنفس الطريقة، لا شركة مايكروسوفت، ولا الصليب الأحمر، ولا مدينة نيويورك، ولا منظمة القاعدة الإرهابية قامت بالاختيار. الأفراد ضمن تلك الجماعات هم الذين قاموا بالاختيار. (هل يمكنك أن تتخيل أياً من تلك المنظمات وهي تقوم بالاختيار إن لم تكن مكوّنة من أفراد؟ وحتى إذ كان بإمكانك ذلك، هل تعتقد أن ذلك سيؤدّي إلى طريق مبصرة لتوضيح كيفية عمل هذه المنظمة؟) كأيّ طالبة فيزياء جيدة تتعلّم أن ترى من خلال لغتنا اليومية حول "شروق" و "غروب" الشمس (تعرف بدلاً من ذلك أنّ الأرض تدور حول الشمس وهو ما يجعلها تظهر بأنّ الشمس تشرق وتغرب)، يجب على طالب الاقتصاد الجيد أيضاً أن يتعلّم بسرعة أنّ الأفراد يقومون بالاختيارات والقرارات، بدلا من المنظمات نفسها.

الأفراد فقط هم الذين يختارون

التفكير الاقتصادي منتَقد أيضاً من قبل البعض على أنه خاطئ أو مضلّل بسبب تركيزه على عملية الاقتصاد، وعلى حساب وتناسق الأهداف والوسائل. يفترض الاقتصاديون أنّ الناس يتصرّفون وفي بالهم هدف ما، وأنّهم يقارنون التكاليف والمنافع المتوقّعة للفرص المتوفرة قبل أن يتصرّفوا، وأنّهم يتعلّمون من أخطائهم ولذلك لا يكرّرونها. لكن هل يجري الناس حقاً حساباتهم إلى ذلك الحد؟ أليست معظم تصرفاتنا موجّهة ببعض الإلحاح غير الواعي والاندفاع غير المدروس أكثر مما يسمح به كلّ هذا؟ وهل كلّ تصرف هو وسيلة حقاً إلى هدف ما، أو سعي لهدف معطى بشكل واضح؟ بالرغم من أن الاقتصاديين لا يدّعون أنّ الناس يعرفون كلّ شيء أو أنّهم لا يرتكبون الأخطاء أبداً، إلا أن طريقة التفكير الاقتصادية تفترض في الحقيقة أنّ تصرفات الناس تنتج من المقارنات بين المنافع

الأفراد يختارون بعد موازنة المنافع والتكاليف

والتكاليف. وإنها تركّز على الصفة الفعّالة للتصرف الإنساني بينما تهمل حقيقة أنّ العديد من النشاطات المهمة - ربما محادثة حيوية، أو لعبة تنس ودّية - لا يُنشغل بها كوسيلة لهدف آخر.

هجمة أخرى موجّهة ضدّ طريقة التفكير الاقتصادية في أغلب الأحيان هي أنّها تخفي تحيّزاً لقوى السوق. هذا النقد، أيضاً، يلفت الانتباه إلى خاصية أصيلة وهامّة للنظرية الاقتصادية، بالرغم من أن هذه الخاصية قد لا تكون بالإجمال كما تبدو. لقد نشأت النظرية الاقتصادية من عمليات التبادل المعقّدة، وتعلّم الاقتصاديون على مرّ السنين مقداراً عظيماً من الشروط التي تتم تبادلات الأعمال بموجبها بشكل سيئ أو جيّد. لذا، يمكن رؤية ما يزعمه البعض من تحيّز موال السوق بشكل أفضل من خلال تفضيل تلك المؤسسات الاجتماعية وقواعد اللعبة التي تقوم بتبادل مفيد بشكل مشترك وإنتاج أكثر كفاءة - عملية يستمد كلّ المشاركون منها المنفعة.

انحياز أم استنتاجات؟

هل هذه حقاً انحيازات أم إجحافات؟ لماذا لا نستطيع أن ندعوها قناعات (أو حتى استنتاجات) ونقول ببساطة أنّ الاقتصاديين يوضّحون ظواهر اجتماعية بملاحظة الندرة، والاختيار، والمبادلات، والعواقب، لأن هذا يمكّننا من فهم تلك الظواهر؟ هل نقول بأنّ الفيزيائيين يتحيّزون عندما يحاججون في أنّ الطاقة لا يمكن أن تفنى أو تستحدث من العدم، أو أن البيولوجيين يتحيّزون لأنهم يفترضون أنّ جزيئات الـ دي. إن. إيه. تسيطر على تطوّر الكائنات الحية؟

إنّ الأسئلة التي نثيرها الآن مهمة ومشوّقة[1]. لكنّنا لا نستطيع ملاحقتها أكثر من ذلك بدون مدّ هذا الفصل التمهيدي إلى طول غير محتمل. لقد بدا منذ زمن للمؤلفين أن البحث عن المعرفة من أي نوع يبدأ بالضرورة بشيء من الالتزام من طرف الباحث. لا نستطيع الاقتراب من العالم بعقل منفتح تماماً، لأننا لم نولد بالأمس. والعقول المنفتحة تماماً تكون في أية حدث عقولاً فارغة تماماً، ولا يمكن أن تتعلّم أي شيء على الإطلاق. كلّ مناقشة، وكلّ تحقيق، وحتى كلّ فعل ملاحظة يكون متأصّلاً وينتج من القناعات. يجب أن نبدأ في مكان ما بشيء ما. حتى الاقتصاديون يواجهون مصادر محدودة ولذلك يقومون بالاختيارات والمبادلات. نحن نمضي من حيث نجد أنفسنا وعلى أساس ما نعتقد أنه حقيقي أو مهم، أو مفيد، أو منير. بالطبع، قد نكون مخطئين في أيّ من هذه الأحكام أو القرارات. في الحقيقة، نحن

---

[1] قد يرغب الطالب المفكّر الذي يودّ أن يتابع هذه القضايا أكثر في قراءة "تركيب الثورات العلمية" من تأليف توماس كون (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، 1970). كان لهذا الكتاب، حول التاريخ وفلسفة العلوم، تأثير هائل على طريقة تفكير علماء الاجتماع، بما في ذلك مؤلفي "طريقة التفكير الاقتصادية"، حول الأدوار الخاصة للفرضية والإثبات في تحقيقاتهم.

دائماً مخطئون إلى حدّ ما، لأن كلّ جملة "حقيقية" تهمل بالضرورة صفقة عظيمة حقيقية أيضاً وبالتالي نخطئ بالحذف. إنّ الخارطة الأكثر تفصيلاً ما هي إلا تبسيط للحقيقة.

لا نستطيع تفادي هذا الخطر، كما يفترض بعض الناس، بتجنّب النظرية. علم الاقتصاد هو نظرية الاختيار ونتائجه غير المقصودة. في الحقيقة، إن الناس الذين يسخرون من "النظريات المتقنة" ويفضّلون الاعتماد على الحسّ العام والتجربة اليومية هم في أغلب الأحيان ضحايا الفرضيات المبهمة والشاملة جداً. الحسّ العام قد يقود شخصاً ما لاعتقاد أن تدخين الماريجوانا يؤدّي إلى مخدّرات أكثر قوّة، لأن أكثر مستهلكي المخدّرات بدءوا بالماريجوانا. علاوة على ذلك، أكثر مستعملي الماريجوانا سبق وأن كانوا شاربي حليب - لذلك هل يؤدّي شرب الحليب إلى تدخين الماريجوانا؟ بالرغم من أنّه يوجد في الحليب كميات كبيرة من الحامض الأميني (إل-تريبتوفان) - نفس الحوامض الأمينية الموجودة في الديك الرومي والتي تؤدّي إلى الخمول—فإن "هذه الحقائق" بالتأكيد لا تستطيع لوحدها إثبات أن حقيقة واحدة تسبّب الأخرى. أو خذ بعين الاعتبار ما يسمّى بـ "تأثير السوبيربول." يذكر الصحفيون الماليون في أغلب الأحيان، أثناء أسبوع السوبيربول، مجموعة مثيرة من الحقائق. عندما يفوز فريق من فئة الـ إن. إف. سي. بالسوبيربول، يعمل معدل مؤشر الـ داو جونز الصناعي بشكل جيّد على مدار السّنة؛ عندما يفوز فريق من الـ إيه. إف. سي.، يعمل المؤشر بشكل سيئ تلك السنة. بقيت هذه الحقيقة صحيحة حوالي 100 بالمائة من الوقت حتى أفسدها فريق (جرين بيه باكيرز) (فريق إن. إف. سي.) في عام 1998. اليوم، يقال إن هذه "الحقيقة" صحيحة حوالي 80 بالمائة من الوقت. صحيحة في ماذا؟ حقيقة أنّ مؤشر الـ داو جونز عمل بشكل جيّد في أغلب الأحيان بعد نصر فريق من فئة الـ إن. إف. سي.، وبشكل سيئ بعد الخسارة تزوّد بصيرة صغيرة حول الأسواق المالية والمؤشر. إذ ليس بالضرورة أن يتبع ذلك أن نتيجة السوبيربول تسبّب (أو "تؤدّي إلى") ارتفاعاً أو انخفاضاً في قيمة المؤشر. أن تستنتج غير ذلك يعني أن تسقط ضحيّة تفكير شائع جداً بالرغم من أنه خاطئ بشكل كبير وهو أنّ الربط أو العلاقات الإحصائية بين مجموعات من الحقائق ينشئ نوعاً من السببية بين تلك الحقائق. في الحقيقة، قد تكون هذه العلاقات صدفة مجرّدة.

اللانظرية تعني نظرية سيّئة

إنّ النقطة بسيطة لكنها مهمة. يمكن أن نلاحظ الحقائق، لكنها تتطلب نظرية لتوضيح الأسباب. إنها تتطلب نظرية حول السبب والتأثير لتخليص الحقائق التي لها علاقة من تلك التي ليس لها علاقة (ولذا، بالرغم من أن الحقائق تبيّن بشكل واضح بأنّ أكثر مدخني الماريجوانا كانوا شاربي حليب سابقين، من الممكن أن شرب الحليب ليس حقيقة ذات صلة في توضيح ظاهرة التدخين؛ وبنفس الطريقة، من المحتمل أن لا يكون للسوبيربول علاقة عندما يتم توضيح تفاعلات الوول ستريت). إن ملاحظاتنا

للعالم مجرّعة بالنظرية، لهذا السبب يمكننا عادة أن نفهم بوجود تشويش الضجيج الذي يهاجم عيوننا وآذاننا. في الحقيقة، نلاحظ فقط جزءً صغيراً ممّا "نعرف"، تلميح هنا واقتراح هناك. البقية ستمتلئ من النظريات التي نحملها: الصغيرة والواسعة، والدقيقة والمبهمة، والمجرّبة بشكل جيد والمجرّبة بشكل سيئ، والمدعومة على نحو واسع والغريبة، والمعقولة والمعترف بها بشكل ضعيف.

طُوّر هذا الكتاب الدراسي وسط شكّ متزايد بأن الطلاب يجدون النظرية الاقتصادية محيرة ومضجرة، لأننا نحن الاقتصاديون نحاول بشكل كبير تعليمهم الكثير. لذلك، وُضع هذا الكتاب بشكل مقصود من أجل تحقيق وإنجاز الأكثر بمحاولة أقل. إنه منظّم حول مجموعة من المفاهيم التي تكوّن بشكل جماعي عدّة الاقتصادي الأساسية من الأدوات الثقافية. كلّ الأدوات - في الحقيقة، المهارات - متعلّقة بالفرضية الأساسية التي ناقشناها وهي قليلة العدد بشكل مدهش. لكنّها متعدّدة الاستعمال بشكل استثنائي. إنها تفكّ ألغازاً مثل سعر الصرف الأجنبي، والشركات التجارية التي تحقّق الربح من قبول الخسائر، وطبيعة النقود، والأسعار المختلفة التي تدفع لسلع "متماثلة" - ألغاز مسلّم بها عموماً على أنها في دائرة اختصاص عالم الاقتصاد. لكنّها أيضاً تسلّط الضوء على تشكيلة واسعة من القضايا التي لم يتم التفكيّر بها أبداً بشكل عادي على أنها اقتصادية - ازدحام المرور، والتلوث البيئي، وطرق عمل الحكومة، وسلوك مدراء الجامعات - فقط لذكر بعض ممّا ستصادفه في الفصول القادمة.

على أية حال، من المهم إدراك أن النظرية الاقتصادية لوحدها لا تستطيع إجابة أيّ أسئلة اجتماعية مشوّقة أو مهمة. "طريقة التفكير الاقتصادية" يجب أن تُكمل بمعرفة مكتسبة من مصادر أخرى: معرفة عن التاريخ، والثقافة، والسياسة، وعلم النفس، والمؤسسات الاجتماعية التي تشكّل قيم وسلوك الناس. إن تعلّم تقنيات التحليل الاقتصادي المجرّدة أسهل بكثير من إتقان فنّ تطبيقها بعقلانية وبشكل مقنع على المشاكل الاجتماعية الفعلية في تعقيدها اللانهائي. إذ أن أفضل الاقتصاديين وطلاب الاقتصاد ليسوا تقنيين مجرّدين. إنّهم مستعملون مهرة لطريقة التفكير الاقتصادية.

لكن هذا ليس وقت القلق بشأن حقيقة أنّ التطبيقات الذكية للنظرية الاقتصادية ستكون دائماً صعبة وغير أكيدة. إنّ الهدف الأساسي من هذا الكتاب هو أن يجعلك تبدأ بممارسة التفكير بالطريقة التي يفكر بها عالم الاقتصاد، لإيماننا بأنّك عندما تبدأ ذلك لن تتوقّف أبداً. التفكير الاقتصادي مسبّب للإدمان. حالما تدخل في مبدأ ما للتفكير الاقتصادي وتجعله ملكك الخاص، تظهر لك فرص استعماله في كل مكان. تبدأ بملاحظة أن معظم ما يقال أو يكتب عن القضايا الاقتصادية والاجتماعية هو خليط من الإحساس والهراء. تبدأ بالتفكير "خارج الصندوق،" الأمر الذي يميل إلى أن يكون مهارة ثقافية نادرة وقويّة وتستحق المكافأة.

• •
• •

هل يمكنك أن تصل كل النقاط بخطوط مستقيمة بدون أن ترجع أو ترفع قلمك عن الورقة؟(إشارة: فكّر «خارج الصندوق»)

نظرة سريعة

- طريقة التفكير الاقتصادية طوّرت بشكل كبير من قبل علماء اجتماعيين نظريين لتوضيح كيفية انبثاق النظام والتعاون من التفاعلات غير المنسّقة في ظاهرها بين الأفراد الذين يتابعون اهتماماتهم الخاصة بتجاهل كبير لمصالح أولئك الذين يتعاونون معهم. الاقتصاد نظرية الاختيار ونتائجه غير المقصودة.
- إنّ الفرضية الأساسية لطريقة التفكير الاقتصادية هي أن كلّ الظواهر الاجتماعية تنبثق من أعمال وتفاعلات الأفراد التي يختارونها لأنفسهم استجابة للمنافع والتكاليف الإضافية المتوقّعة. الأفراد هم الوحيدون الذين يقومون بالاختيارات. قد يقومون بتلك الاختيارات لوحدهم أو بالتعاون ضمن مجموعات (الأسر، الشركات التجارية، المكاتب الحكومية، وهكذا). لكن لا يجب أن يقودنا هذا إلى التغاضي عن حقيقة أنّ الاختيارات التي تمت باسم مجموعة قد تمت فعلياً من قبل الأفراد الذين يقيّمون المبادلات ويقتصدون في متابعة خططهم ومشاريعهم. الأفراد الذين يوفّرون لمواجهة الندرة يخلقون البدائل المتوفرة للآخرين، وتفاعلاتهم منسّقة بواسطة عملية التعديل المتبادل المستمر لشبكة الفوائد المتغيرة التي تولّدها أعمالهم.
- تضع وجهة نظر النظرية الاقتصادية الخاصة بالأعمال البشرية والتفاعلات تركيزاً قوياً على الاختيارات من قبل الأفراد الذين يقارنون بين المنافع الإضافية المتوقّعة والتكاليف بشكل مستمر. ندعو هذا السلوك في أغلب الأحيان بسلوك التوفير. في حين أن وجهة النظر هذه متحيّزة أو محدّدة، نظرية من نوع ما لا غنى عنها لأي واحد يريد فهم الظواهر المعقّدة للحياة الاجتماعية.
- تؤكّد طريقة التفكير الاقتصادية أيضاً على أهمية قواعد اللعبة، وعلى الطريقة التي تميل بها تلك القواعد إلى التأثير على اختياراتنا. بتخصيص ملكية السلع النادرة قانونياً، تكون حقوق الملكية عنصراً رئيسياً لقواعد اللعبة. تخصّص حقوق الملكية الاجتماعية الملكية للمجتمع عموماً، ولذلك ليس لأحد بشكل خاص. لكن المشكلة أن المجتمع لا يقوم أبداً بالاختيارات واتخاذ القرارات لوحده. الأفراد هم الوحيدون الذين يمكنهم أن يقوموا بذلك. نظام حقوق الملكية الخاصة يخصّص الحقوق لأفراد معيّنين، الحقوق التي يمكن أن يتاجر بها بشكل طوعي. بكونها قابلة للتبادل بحرية، تساعد حقوق الملكية الخاصة على توضيح خياراتنا وفرصنا وتشكّل أساس وقاعدة اقتصاد السوق.

أسئلة للمناقشة

1. كم يجب على الناس أن يعرفوا عن بعضهم الآخر لكي يتعاونوا بشكل فعّال؟ قارن بين حالة أفراد أسرتين تخطّطان لأخذ إجازة سوية مع حالة سائقي السيارات الذين يستعملون تقاطعات الشوارع بشكل آني. كيف يتم تفادي "التصادمات" في كلّ حالة؟ ماذا تعرف عن مصالح واهتمامات، أو شخصية، أو صفات وأخلاق الناس الذين يؤمّن لك تعاونهم فطورك هذا الصباح؟
2. ماذا تتوقّع أن يحدث إذا قرّر مخطّطون في (دالاس) حجز مسار واحد على كلّ طريق من طرقها السريعة "للعربات المستعجلة،" مع تعريف العربة المستعجلة على أنها أيّ عربة قد يتأخر سائقها على حدث مهم إذا تأخرت العربة بسبب الازدحام في الطرق المنتظمة؟ هل تعتقد أن السائقين سيبقون بعيدين عن طريق العربة المستعجلة؟ أم هل سيصبح هذا المسار مزدحماً ككلّ المسارات الأخرى؟ هل سيزيد احتمال نجاح مثل هذه الفكرة بشكل عملي إذا كان السائقون عموماً أقل أنانية وأكثر مراعاة لشعور الآخرين؟
3. عندما قبلت الأم تريزا بجائزة نوبل للسلام في تشرين الأول عام 1979 وقرّرت استعمال جائزة الـ 190,000 دولار أمريكي لبناء محجر صحي لمرضى الجذام، هل كانت تتصرّف وفق مصالحها الخاصة؟ هل كانت تتصرّف بشكل أناني؟ أم هل كانت تقتصد؟
4. ذكرت مادة صحفية بأنّ ثلثي الأمهات اللواتي يعملن خارج البيت "يعملن من أجل المال، ليس باختيارهن." هل هذه حقاً بدائل؟ إمّا من أجل المال أو بالاختيار؟
5. ما مدى أهمية الحوافز النقدية؟ وصفت قصّة في صحيفة الـ وول ستريت في 1 أيار من عام 1995 نتائج مسح أجري من قبل مراكز (كابلان) التربوية لطلابها الذين يستعدّون للتقدم لفحص أهلية الالتحاق بكلية الحقوق. سئلوا عما جذبهم إلى مهنة القانون. 8 بالمائة فقط قالوا بأنّهم جذبوا بالحوافز المالية. لكن 62 بالمائة اعتقدوا أن الآخرين جذبوا بالحوافز المالية. كيف تفسر عدم التكافؤ هذا؟
6. لماذا يرغب معظم الناس بالحصول على إيرادات مالية أكبر؟ اقترحت رئيسة الوزراء البريطانية السابقة مارجريت ثاتشر مرّة أنّ الناس متحفزون بالمال ليس لأنهم طمّاعون، ولكن لأن المال يمنحهم قدرة أكبر للسيطرة على حياتهم. كيف تعتقد ستكون حياة معظم الناس في النهاية بعد أن يقدّموا التضحيات لكي يزيدوا من دخولهم المالية؟
7. ماذا يحدث عندما تقضي قواعد اللعبة (المكتوبة أو غير المكتوبة) بأن

اجتماعات مجلس الطلبة المهمة لن تبدأ إلا بحضور كلّ الأشخاص وأن من يصل متأخراً لن يتحمّل أي عقوبة؟ هل سيهتم أي أحد منهم بأن يكون دقيقاً في المواعيد؟ هل يمكن لقواعد اللعبة هذه أن تثبت صحتها مع مرور الوقت؟

8. ما هي بعض القواعد الأكثر أهميّة والتي تنسق أعمال كلّ أولئك الذين يلعبون "لعبة" مقرَّر الاقتصاد هذا؟ من يقرّر أين ومتى يجتمع الصف، من الذي سيعلّمه، من الذين سيسجّلون كطلاب، ماذا سيكون الكتاب الدراسي، متى ستعطى الامتحانات، وهكذا؟ من يقرّر أين سيجلس كلّ طالب؟ هل تجده أمراً شاذّاً أنه قلّما يحاول طالبان أن يجلسوا في نفس المقعد؟

9. هل سبق أن لاحظت أنّ حدائق متنزهات المدينة في أغلب الأحيان أكثر تلوّثاً من حدائق النوادي الريفية؟

أ. هل هو ببساطة لأن الناس الذين يستعملون المتنزهات أقل اهتماماً بالتلوث مقارنة بأولئك الذين يلعبون الغولف؟ هل ذلك صحيح؟

ب. هل يمكن لتخصيص حقوق الملكية أن يكون له أي دور في هذا؟ من يمتلك متنزه المدينة؟ من يمتلك النادي الريفي؟

ج. جمع أن حدائقهم نظيفة بشكل خالٍ من الأخطاء في أغلب الأحيان، إلا أن النوادي الريفية تميل إلى استعمال مخصّبات قويّة تتسرّب في النهاية وتلوّث مخزون الماء الجوفي، مما يسبّب مشاكل للآخرين في المجتمع المحيط. من يمتلك الماء الجوفي؟

10. ماذا نعني عندما نقول، "تلك مجرد صدفة؛ إنها لا تثبت أيّ شيء؟" كيف تمكّننا النظرية من التمييز بين الدليل ذي العلاقة والصدفة المجرّدة؟

11. هل تقول بأنّ الأطباء الذين لا يؤمنون بأعمال الوخز بالإبر متحيّزون إذا رفضوها بدون تجريبها؟ إذا أخبرك شخص ما بأنّه يمكنك أن تحصل على درجة ممتازة في هذا الفصل، بدون دراسة، فقط عن طريق هتاف الكلمة السحرية "يدّ مخفية" بانتظام، هل ستصدق ذلك؟ هل سيكون ذلك إشارة للتحيّز أو الإجحاف من ناحيتك إذا أهملت هذه النصيحة كلياً بالرغم من أنّك متلهف جداً لعلامة عالية في الفصل؟

12. حَسَب شخص ما أنّ النساء الأمريكيات اللواتي درسن أربع سنوات جامعية عندهنّ ضِعف الأطفال في المعدل من النساء اللواتي درسن خمس سنوات. افترض أنّ تلك البيانات صحيحة. ما هي الاستنتاجات التي ستستنتجها؟ هل ستستنتج أن الذهاب إلى الجامعة لسنة خامسة يخفّض من خصوبة الإناث؟ هل ستحذّر امرأة أكملت لتوّها أربع سنوات من الجامعة أن لا تدرس سنة خامسة إذا كان عليها أن تتجب أطفالاً؟ ما هي النظريات التي تستعملها؟





الكفاءة، والتبادل، والميزة النسبية

يفضّل الاقتصاديون عموماً التجارة الحرة، لكن طالما كان للتجارة سمعة سيئة في العالم الغربي. من المحتمل أن يكون هذا نتيجة اعتقاد بشري راسخ بعدم إمكانية كسب أي شيء من خلال التبادل المجرّد. كان يعتقد بأن الزراعة والتصنيع منتجان حقيقيان: يبدوان أنهما يخلقان شيءً جديداً، شيءً إضافياً. لكن التجارة تستبدل شيء بشيء آخر فقط. يبدو كما يلي أن التاجر، الذي يربح من التجارة، يجب أن يفرض نوعاً من الضريبة على المجتمع. يمكن الحصول على أجور أو أرباح المزارع والصانع الأخرى من المنتج الحقيقي المزعوم لجهودهم، وذلك حتى يكونوا مؤهّلين بشكل ما لدخلهم؛ يحصدون ما بذروا. لكن التجار يبدون أنهم يحصدون من دون أن يبذروا؛ نشاطهم لا يظهر أنه يخلق أيّ شيء ورغم ذلك هم يكافؤون على جهودهم. لذلك اعتقد البعض أن التجارة نفاية اجتماعية، خلاصة عدم الكفاءة.

مسار المناقشة هذا يضرب على وتر حساس جداً عند العديد من الناس الذين لا يزالون يحتفظون بالعداوة القديمة تجاه التاجر على شكل عدم الثقة في "السمسار." يريد الناس في أغلب الأحيان أن يتجاوزوا السمسار، المصوّر كنوع من قاطع الطريق الشرعي على طرق التجارة السريعة، وهو مخوّل لانتزاع نسبة مئوية من كلّ شخص أحمق أو حظه سيئ بما فيه الكفاية ليأتي إلى طريقه. (وفي نظام السوق يكون الناس في أغلب الأحيان أحراراً لتفادي السمسار؛ لكن رغم ذلك، يختار الناس، في كثير الأحيان، الاستفادة من خدمات السماسرة.)

مهما كان هذا الاعتقاد (عدم إنتاجية التجارة) قديماً أو راسخاً، إلا أنه على أية حال خاطئ بالكامل. لا يوجد هناك معنى مبرّر لكلمة "منتجة" يمكن أن تنطبق على الزراعة أو التصنيع ولا يمكن أن تنطبق على التجارة. التبادل منتج! التجارة منتجة لأنها تجعل ما يحتاجه الناس أكثر توفراً.

إنّ تبادل حقوق الملكية الخاصة أمر أساسي لعمليات السوق. يكشف هذا الفصل السبب الرئيسي الذي يجعل الناس يتاجرون بالسلع والخدمات طوعياً. سنبيّن أنّ التجارة تزيد من ثروة الأطراف المتاجرة، وأن التجارة تولّد الكفاءة. سندخلك أيضاً إلى رسومك البيانية الأولى - حدود إمكانيات الإنتاج. الرسوم

البيانيـة أداة مفيـدة لمعرفة المبادلات ولتوضيح النمـو في الثروة والذي يحدث من خلال التخصص والتبادل.

السلع (الحسنات) والسيئات

إنّ فعـل التبـادل التعاوني بشـكل أساسي هو اتفاقية لتبـادل حقوق ملكية السلـع والخدمـات. شـراؤك للبرتقال مـن البقالـة المحليّة توفر لـك الآن فرصة استهلاك البرتقال كمـا تريد وتوفر للبقال فرصة استعمال النقود بالطريقة التي يراهـا مناسبـة. ما كان للبقال (البرتقال) هو الآن لـك؛ وما كان لك (الدولارات الثـلاث) هـو الآن للبقـال. في العديد مـن تبادلاتنا اليومية، لا يوجـد هناك عقد مكتـوب بشكل واضح. (مفهوم ببساطة أنّـك الآن تمتلك البرتقال.) في التبادلات الأخـرى، مثل شـراء سيارة أو بيـت، أو استئجار شقّة، ستصـاغ عقود واتفاقيات تعطي الوصف الواضح لمن يمتلك ماذا وكيف يمكنه استعمال الملكية.

السلعة هي أيّ شيء الكثير منه مفضّل على القليل

الاقتصاديـون مسحـورون بالتبـادل اليومي للسلع، ولحسـن الحظ، لدينا معنـى واضح جداً لكلمـة "سلعة." في طريقة التفكـير الاقتصادية، يعتبر الشيء سلعـة إذا كان الكثير منه مفضّل على القليل في نظـر المختار. إنه بتلك البساطة. يمكن أن نحلّل مفهوم "السلعة" أكثر قليلاً بالتمييز بين "سلعة مجانية" و"سلعة نـادرة." *السلعة المجانية هي سلعة يمكـن اكتسابها بدون تضحية؛ السلعة النادرة يمكن أن تكتسب فقط عن طريق التضحية بسلعة أخرى.*

شـراؤك الطوعي للبرتقـال، على سبيل المثال، يوحـي إلى أنّ البرتقال هو سلعـة بالنسبـة لك، وعلاوة على ذلك، هـو سلعة نادرة لأنـك ضحّيت بشيء آخر تعتـبره ذا قيمة (الـدولارات الثلاث) لتكسب ملكية البرتقـال. رغبة شريكتك في الغرفة بالوقوف في الصف لتذاكر الحفلة الموسيقية "المجانية" توحي إلى أنّ هذه التذاكـر هي سلعة نـادرة بالنسبة لها. إنها تفضّل أن تكـون التذاكر عندها، وهي تضحّي بوقتها الذي كان يمكن أن تكرّسه لنشاط آخر تعتبره ذا قيمة. فكّر بالأمر بهـذه الطريقة: تعتبر السلعة نـادرة إذا كان يجب على أحدهـم أن يقدّم تضحية للحصـول عليهـا. يمثّل الشـيء سلعة مجانية فقـط إذا كان من الممكـن اكتسابه بـدون أيّ تضحية مطلقاً. السلع المجانيـة صعبة التخيّل، لكنّها موجودة. الأمر كلّه مسألة سياق. الهواء سلعة نادرة للغوّاص، لكن الهواء سلعة مجانية بشكل نموذجي للطـلاب في قاعـة دروس الكليّة. شـروق الشمس الاستوائيـة الرائع سلعة مجانية للطفل الذي ولد وترعرع في جزر البهاما، لكنّه سلعة نادرة للعائلة التي تسافر من (ميلووكي) للتمتّع ببضعة أيام حارة أثناء العطل الشتوية.

يمكن الحصول على السلعة النادرة فقط من خلال التضحية

ماذا لو كانت كلّ السلع مجانية! لو كان الأمر كذلك، لما واجه أحد منا الندرة، ولما وجب على أي أحد منّا أن يقوم بالتضحيات، أو المبادلات، أو الاختيارات، ولكان عندنا كلّ شيء من المحتمل أن نرغب به، آلياً. تصوّر جنة السماء في أغلب الأحيان

بهذه الطريقة. إنّ المشكلة، هنا على الأرض، أننا نواجه الندرة. لا يمكن أن نأخذ كلّ شيء نرغب به في نفس الوقت. يجب أن نختار.

الشكلة الاقتصادية: الندرة

وليس ذلك فقط، "السيئات" الاقتصادية موجودة أيضاً. إذا كانت السلعة شيء، الكثير منه مفضّل على القليل، فإن "السيئة"، كما حزرت، شيء القليل منه مفضّل على الكثير. عضّات بعوض الصيف، ضباب لوس أنجلوس، وإرهاب الحادي عشر من أيلول هي بضعة أمثلة فقط على "السيئات." إجمالاً، لا تنسى أنّ الانطباع عن السلعة – أو السيئة – الاقتصادية أمر شخصي. خذ بعين الاعتبار مؤلفيك هنا: يمقت بيتر بيتكي موسيقى بلوجراس، بينما يحبّها ديفيد بريشيتكو. ما يعتبر "سيئة" بالنسبة لشخص ما قد يكون سلعة جيدة بالنسبة لشخص آخر، وقد لا تكون سلعة ولا حتى "سيئة" بالنسبة لشخص آخر.

أسطورة الثروة المادية

إذا كنا سنبيّن بأنّ تجارة، وبالتالي تبادلات السوق للسلع النادرة عموماً، تخلق "ثروة"، فمن الأفضل أيضاً أن نوضّح ما نعنيه بهذه الكلمة أيضاً.

ماذا تتضمّن الثروة؟ ما الذي يشكّل ثروتك الخاصة؟ انجرف العديد من الناس إلى عادة افتراض أنّ نظام اقتصادي ما ينتج "ثروة مادية"، *أشياء* مثل أدلة (بالم)، ومحطات عمل (صن)، وجرّارات (جون دير)، وشاحنات فورد الصغيرة، وقيثارات مارتن، ومحامص (صن بيم)، وويسكي (جيم بيم)، ولعبة الأولاد (جيم بويز)، وروايات (هاري بوتر). لكن لا شيء من هذه الأشياء يعتبر ثروة ما لم تكن متوفرة للشخص الذي يقيّمها. في طريقة التفكير الاقتصادية، الثروة هي أي شيء يقيّمه الناس.

الثروة هي أي شيء يقيّمه الناس

والقيمة هي من وجهة نظر المختار. بوذا لا يريد شيء كما نذكر – وذلك ما يجمّل ما يحصل عليه. حيث أنه وجد ما أراد، فقد زاد ثروته بشكل كبير. لقد وجد الجنة. لكن الناس المختلفين يمكن أن يكون عندهم قيم مختلفة جداً، وهم كذلك. الماء الإضافي ثروة إضافية لمزارع يريد السقاية؛ لكنها ليست ثروة لمزارع وقع في شرك فيضان نهر الميسيسيبي. قدمان من الثلج الجديد المنعش ثروة إضافية لمالك منتجع تزلج، لكنه ربما مجرد عبء قاصم للظهر لجارف الممر. الأكورديون ثروة لممثل رئيسي في فرقة رقصة البولكا، لكن ليس للأولاد في الميتاليكا.

لا يكمن النمو الاقتصادي في زيادة إنتاج الأشياء، إنما في زيادة إنتاج الثروات. من الواضح أن الأشياء المادية يمكن أن تساهم في الثروة، وهي بشكل ما ضرورية لإنتاج الثروات (تُصنع الأكورديونات من أشياء مادية؛ يمكن أن يصنع الثلج بماكينات صنع الثلج). حتى السلع "غير المادّية" كالصحة، والحبّ، وراحة البال لها مضمون مادي. لكن ليس هناك بالضرورة علاقة بين نمو الثروة والزيادة في حجم أو وزن أو كمية الأجسام المادية. الادّعاء بأن "الثروة = أشياء مادية"

يجب أن يرفض من جذوره. هذا الادّعاء ليس له أي معنى، وهو يمنع فهم العديد من سمات الحياة الاقتصادية، مثل التخصص والتبادل - قلب ما يطلق عليه آدم سميث اسم "المجتمع التجاري."

التجارة تخلق الثروة

أولئك المتشككون من التجارة، والذين يرجعون إلى عهد أرسطو على الأقل، يميلون إلى الاعتقاد بأن التبادل الطوعي (أو يجب أن يكون) تبادل لقيم متساوية دائماً. العكس الدقيق هو الصحيح: التبادل الطوعي لا يكون تبادلاً للقيم المتساوية أبداً. إذا كان كذلك فإنه لن يحدث أبداً. يتعاون التجّار مع بعضهم البعض للتمتّع بفرصة كسب المزيد مما يقيّمه كل منهم. وفرصة كلّ منهم للكسب توفّر الحافز. في تبادل مطّلع وغير مجبر، كلا الطرفين يتوقّع أن يكسب عن طريق التخلّي عن شيء ذو قيمة أقل لكسب شيء ذي قيمة أكبر.

إذا بدّل (جاك) كرة السلة الخاصة به بقفاز البيسبول الخاص بـ(جيم)، فإن جاك يقيّم القفاز أكثر من الكرة، ويقيّم جيم الكرة أكثر من القفاز. نلاحظ أن كلّ شخص يقوم بحرية بالتضحية بسلعة يقيّمها من أجل الحصول على سلعة أخرى يقيّمها أكثر. بالنظر إليها من أي جانب، التبادل كان غير متساوٍ، له قيم مختلفة بالنسبة للتجّار؛ ما عدا ذلك، ما كانوا سيعيدون ترتيب حقوق ملكيتهم للكرة والقفاز ("القفاز الآن لك"). وهذا هو بالضبط مصدر إنتاجيته. جاك عنده الآن ثروة أعظم من التي كانت عنده قبل ذلك، وكذلك جيم. التبادل كان منتجاً لأنه زاد ثروة كلا الطرفين.

"ليس حقاً"، يقول صوت مشاكس من آخر القاعة. "لم يكن هناك زيادة حقيقية في الثروة. جاك وجيم يشعران بالتحسّن، هذا حقيقي؛ قد يكونان أسعد. لكن التبادل في الحقيقية لم ينتج أيّ شيء. ما يزال هناك قفاز بيسبول واحد وكرة سلة واحدة فقط، بغض النظر عن المالك الجديد."

في الحقيقة، لا يوجد شيء مادي جديد صنع بسبب التبادل. لكن ما هو التصنيع على أية حال؟ المصانع، والمدخلات من المواد الخام، وعرق العمّال وعناؤهم، ومواد تغليف المنتج النهائي هي ما يقفز إلى البال فوراً. نميل إلى تصوير العنصر التقني للإنتاج على أنه فقط "النظر داخل الصندوق"، إذا جاز التعبير. نحن موجّهون لإهمال أن منتجي قفاز البيسبول وكرة السلة يحاولون تقنياً أن يعيدوا ترتيب تلك المواد لتصبح تجميعات أكثر قيمة. ذلك هو العنصر الاقتصادي - أنهم يحاولون إضافة قيمة - لهذا هم يصنعون في الدرجة الأولى. كلّ ما تحتاجه هو قليل من التفكير خارج الصندوق.

تبديل الكرة بالقفاز لم ينتج شيءً مادياً جديداً - لا يتطلّب مفخرة تقنية إضافية - لكنّه أنتج نمطاً معاد ترتيبه ذا قيمة أعلى بكثير لكل من جاك وجيم،

ولهـذا تاجرا. لقـد أضاف قيمة، ثـروة، لجاك وكذلك لجيم. فكّـر بالتبادل على أنـه طريقة بديلة لإنتاج شيء ما. استعمل جاك كـرة السلة كـ "مُدخل" للحصول على "مُخرج" وهو قفاز البيسبول. بالنسبة لجيم، القفاز كان المُدخل والكرة هي المُخرج.

كلّ واحـد منهمـا تاجر بسلعة نادرة وثمينة للحصـول على سلعة أثمن. كلّ منهمـا تحمّـل تكلفة. في الحقيقة، أيّ اختيـار أو عمل يستلـزم مبادلة، أي فرصة مهجورة. في طريقة التفكير الاقتصادية، تكلفة الحصول على أيّ شيء هي القيمة التي وضعت على ما يجب التضحية به من أجل الحصول عليه. ندعو ذلك، للتأكيد، تكلفة الفرصة البديلة. قيّم جاك كرة السلة، لكنّه ضحّى بها بحرية من أجل شيء ذي قيمـة أعلـى بالنسبة له، وهو القفاز. قيّم جيم القفاز، لكنه ضحّى به من أجل شـيء ذي قيمة أعلى بالنسبـة له، وهي الكرة. كلّ منهما وجـد أن المنفعة تستحق أكثر من التكلفة. كلّ منهما استمتع بمنفعة صافية – زيادة في ثروته.

أيّ اختيار يقتضي تضحية، تكلفة فرصة بديلة

مـن أين جـاءت الثروة الإضافيـة؟ إذا استمتـع جاك بـثروة إضافية بعد التجـارة، فقـد يبدو أنّهـا بالتأكيد جاءت من جيـم. لكن لاحـظ أنّ جيم استمتع بثروة إضافية أيضاً. لا يمكن أن تكون قد أخذت من جاك. بدلاً من ذلك، التجارة الطوعيـة كانـت فرصة خلقت ثروة أكثر لـكلا التاجريـن. كلّ منهما وجد طريقة لزيادة ثروته الخاصة عن طريق التعاون في التبادل.

كانـت نتيجة العملية المنتجة (التبادل) هي أن قيمة المُخرج أعلى من قيمة المُدخـل لكلا الطرفين. لا نحتـاج إلى شيء أكثر من هذا لجعـل نشاط ما منتجاً. فالتبـادل وسّـع ثروة حقيقيـة. وقد كانت طريقـة كفوءة للطرفـين للحصول على المزيد مما يريدون.

هل يستحق ذلك؟ الكفاءة والقيم

يتكلّم الاقتصاديون كثيراً عن الكفاءة. لذا دعنا نحاول أن نجيب على هذا السـؤال: ما هو الأكـثر كفاءة، سيارة تستهلـك غالوناً لتسير مسافـة 25 ميلاً أم سيـارة تستهلك غالوناً لتسير مسافة 75 ميلاً؟ يبـدو لأول وهلة أنّ الأميال الأكثر لـكلّ غالون تعني بالضـرورة كفاءة أعلى. ومن ناحية تقنيـة معينة، ذلك حقيقي. فالغالـون من الوقود هو "مُدخل" يستمر أكـثر، ويؤمّن "مُخرج" أكبر، بواسطة سيارة "أكثر كفاءة من ناحية الوقود". وتلك الأرقام، "البيانات الموضوعية"، إذا جـاز التعبير، معلومـة مهمة لمشتري السيارة المتوقّع. لكـن بالتأكيد سيسأل صانع القـرار سؤالاً آخر: "هل تستحق ذلك؟" بعد كل ذلك، تكون لكفاءة الوقود الأكبر في أغلب الأحيان تكلفة أكبر. عند اتخاذ القرار، يميل الفرد إلى مقارنة كلّ المنافع الإضافية المتوقّعة مع كلّ التكاليف الإضافية المتوقّعة.

إنّ *التكلفة* الإضافية للحصول على السيارة ذات الأميال الأعلى لكلّ غالون معلومة مهمة للمختار. افترض أن السيارة التي تسير مسافة 75 ميلاً لكلّ غالون مسعّرة بقيمة 80,000 دولار أمريكي، بينما السيارة التي تسير مسافة 25 ميلاً لكلّ غالون فقط مسعّرة بقيمة 20,000 دولار أمريكي. قد يشعر معظم المشترين المتوقّعين بأنّ مسافة الأميال الأعلى لا تستحق ببساطة السعر الأعلى. بالنسبة لهم، وزن التكاليف الإضافية للحصول على مثل هذه السيارة أكثر من المنافع الإضافية التي يتم تأمينها من توفير الوقود الأكبر. مفهوم الكفاءة التقنية، الذي يركّز على البيانات الموضوعية فقط (مثل عدد الأميال لكلّ غالون)، لا يعتبر *القيم* التي يستثمرها المختار في المدخلات والمخرجات.

فكرة الاقتصادي عن الكفاءة - ادعها *الكفاءة الاقتصادية*، للتأكيد - تقارن، من منظور المختار الخاص، المنافع الإضافية مع التكاليف الإضافية. فيقال عن قرار ما، أو خطة عمل ما، أنه كفوء اقتصادياً إذا قرّر المختار أنّ المنافع الإضافية المتوقّعة ستتجاوز التكاليف الإضافية المتوقّعة.

ببساطة، إن طرح السؤال الذي يقول: "هل يستحق ذلك؟" هو سؤال حول الكفاءة الاقتصادية. كلّ منّا قد يجيب على هذا السؤال بشكل مختلف جداً. أحد موظفي مكتب ما يقود سيارة (هامر) للوصول إلى العمل؛ موظف آخر يركب الحافلة؛ وموظف ثالث يستقل دراجة. كلّ موظف قارن التكاليف والمنافع الإضافية واختار طريقة التنقل التي اعتقد أنها الأفضل. كلّ منهم يتّبع طريقة "كفؤة اقتصادياً" للوصول إلى العمل. وخلافاتهم في المكتب حول أفضل طريقة للوصول إلى العمل هي في النهاية خلافات حول القيم.

يعتبر الشيء كفوء اقتصادياً إذا كانت المنافع الإضافية تزن أكثر من التكاليف الإضافية

ذلك صحيح. لا يستطيع الاقتصادي الإجابة بشكل حاسم على أسئلة مثل "ما هو الأكثر كفاءة، شهادة التمريض أم شهادة الفلسفة؟ الهاتف الخلوي أم الهاتف العمومي؟" في الحقيقة، هذه الأسئلة بلا معنى إذا ذكرت بهذا الشكل. فكلّ شيء يعتمد على الوضع الحالي.

ما نقيّمه يحدّد ما سنعتبره كفوءً أو غير كفوء. الخلافات في المجتمع حول الكفاءة النسبية لمشاريع معيّنة ستكون عادة خلافات حول القيمة النسبية الّتي ستحدّد لسلع معيّنة - أو عدم القيمة لسلعة معيّنة. ومعرفة هذا لن تنهي أيّ قضية جدلية. لكن الفشل حتى في معرفة ما نتجادل بشأنه هو بالتأكيد ما يجعل حل الخلاف أكثر صعوبة.

السؤال ليس "ما هو الأكثر كفاءة حقاً؟" لكنه بالأحرى "من يمتلك الحقّ في اتّخاذ قرارات معيّنة؟" الزحف خارج كيس النوم لتسلق جبل أمر غير كفوء بشكل فظيع لشخص يخطّط الزحف ثانية داخل كيس النوم ذلك في المساء ويبحث عن المسافة الأقصر بين تلك النقطتين. بالطبع يختلف أنصار تسلّق الجبال بعنف. لكن ذلك لن يخلق أي نزاع اجتماعي، لأننا كلنا نتفق على

أنّ الأفـراد يجب أن يمتلكوا حقّ اتخاذ القرار لأنفسهـم، سواء كان الشيء الأكثر قيمـة هو وضـع أجسامهم على قمم الجبـال أم إبقاؤها في السريـر أثناء العطل. نحـن ندخل في مناقشات عنيفة حول ما هو الأكـثر كفاءة، على سبيل المثال، قطع الغابـات أم استخراج الفحم، عندمـا لا نتفق على من يتملك الحق في ماذا. أو ما إذا كان الاستعمـال المكثف لسيارة تتسع لراكب واحد أمراً "غير كفوء بشكل كبير في عالم يستنفذ المصادر الطبيعية بسرعة".

عندمـا تؤسّس قواعد اللعبة حقوق ملكية واضحة وآمنة، فهي تقرّر ضمنياً الطريقـة التي سيتم مـن خلالها تقييم المنافـع والكلف المتوقّعـة لأغراض اتّخاذ القرارات. إذا قرّرت الأمّ أن تفتح نوافذها وترفع منظم الحرارة في يوم شتائي بارد، فهي تستعمل المصادر بشكل كفوء طالما عندها حقّ لا اعتراض عليه لتخصيص كلّ المصادر التي تستعملها. ومن الناحية الأخرى، إذا كانت تقوم بتبريد مكان معيشة شخص آخر، أو إذا كان هناك شخص آخر يدفع فواتير تدفئتها، فإنه من المحتمل أن حقـوق ملكيتها في تحدّ. ومن ثـمّ قد لا تصبح القضية كفاءة ترتيباتها المفضّلة ولكنها بالأحرى حقّها الخاصّ في تقييم مدخلات ومخرجات ما تقوم بعمله.

عندما تكون حقوق الملكية واضحة، ومستقرة، وقابلة للتبادل، فإن المصادر النادرة تميل إلى اكتساب الأسعار التي تعكس ندرتها النسبية. ومن ثمّ يتابع صانعو القـرار الكفاءة عن طريـق استعمال هـذه الأسعار كمعلومات؛ موضـوع الفصول القليلـة القادمـة. القول بأن الأسعـار "خاطئة" لأنها لا تعكـس القيمة الحقيقية لبعض التكاليـف أو المنافع يعني رفضـاً لكامل عملية السـوق التي تم تحديد تلك الأسعار بواسطتها. إنه ليس نقداً للكفاءة، وإنما نقد للنظام الحالي لحقوق الملكية وقواعد اللعبة التي تشكّل جزء منه.

الاعتراف بالمبادلات: مقارنة تكاليف الفرصة البديلة للإنتاج

يمكـن للاقتصاديين أن يجادلوا بأمان بأن الأفراد الذين يقومون بالتبادل الطوعـي يعملـون ذلك لأنهم يعتقـدون بأنّه يستحـق ذلك. إنهم يجـدون التبادل طريقـة كفؤة للتمتّع بثروة أكـبر. دعنا ندرس ذلك بعمق أكـبر نوعاً ما باستعمال المثال التالي.

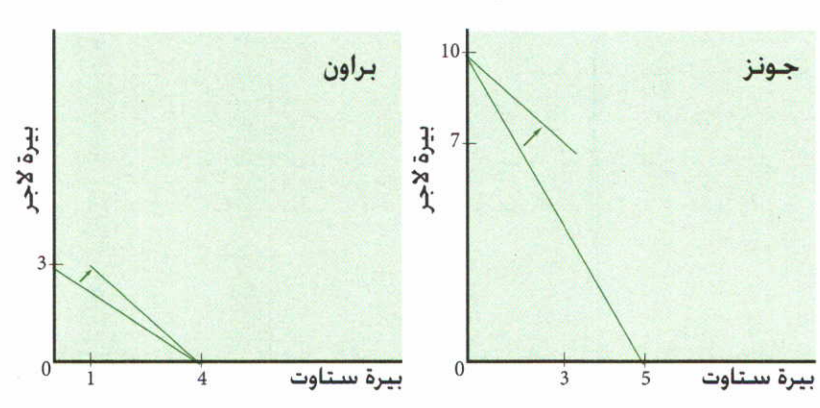
حدود إمكانيات الإنتاج

في بيـت على شارع (إلم)، يصنع (جونز) نوعين من البيرة، بيرة (لاجر) وبـيرة (ستاوت). (بـيرة لاجر بيرة خفيفة نوعاً ما؛ بيرة ستـاوت ثقيلة وكثيفة.) كلّ ثلاثـة شهور، يمكنـه أن يصنع إمّا 10 غالونات من بـيرة اللاجر الممتازة أو 5 غالونـات من بيرة ستاوت الممتـازة، أو أيّ مجموعة خطيّة في الوسط بينهما. هذه العلاقة مصوّرة بواسطة حدود إمكانيات إنتاج جونز في الشكل رقم 1-2. تعرض

حـدود إمكانيات الإنتاج المجموعة القصوى لبيرة ستاوت وبيرة اللاجر التي يمكن لجونز أن ينتجها باستعمال مجموعة معطاة من المصادر والموهبة.

في هـذه الأثناء تصنع (براون)، التـي تعيش في شارع (أواك)، بيرة لاجر وبـيرة ستـاوت أيضـاً. بمهاراتها ومصادرها المعطـاة كلّ ثلاثة شهـور يمكنها أن تصنـع إمّـا 3 غالونات مـن بيرة اللاجر الممتـازة أو 4 غالونات مـن بيرة ستاوت الممتـازة، أو أيّ مجموعة خطيّـة في الوسط بينهما. نصوّر حـدود إمكانيات إنتاج براون في رسم بياني منفصل في الشكل رقم 1-2، بمصادرها وموهبتها الخاصة. وبالنتيجـة، طعـم بيرة ستاوت التي يصنعها جونز بنفس جـودة بيرة ستاوت التي تصنعها براون، ونفس الأمر يتعلق ببيرة اللاجر التي يقوم كل منهما بتصنيعها.

مـن النظرة الأولى يبدو أن جونـز أكثر كفاءة في تخمير بيرة لاجر وكذلك بـيرة ستاوت. يمكنه أن يصنع أكثر ممّا يمكن أن تصنعه براون. لكن القدرة على صنـع المزيد بذاتها، ليست مقياساً للكفاءة. يجب أن نقارن ما تم التضحية به من أجـل الحصـول على ما تم اكتسابه، حيـث أن البيرة ليست سلعـة مجانية. بكلمة أخرى، يجب أن ننظر إلى تكاليف الفرصة البديلة لإنتاج بيرة لاجر وبيرة ستاوت، وأن نقارن تلك التكاليف بين جونز وبراون.



الشكل 1-2: حدود إمكانيات إنتاج بسيطة

تعرض هذه الرسـوم البيانية حدود إمكانيات إنتاج جونز وبـراون. إذا تخصّص جونـز في إنتاج بـيرة اللاجـر (10 غالونـات) وتخصّصت بـراون في إنتاج بيرة ستاوت (4 غالونات)، واستبدلوا 3 غالونات بيرة لاجر بـ 3 غالونات بيرة ستاوت، فسيتمتّـع كلّ منهمـا بمجموعة من بيرة اللاجر وبيرة ستاوت تقـع وراء حدوده أو حدودها الخاصة.

حسناً، ثمّ ما هي تكاليف جونز الإنتاجية؟ افترض أن جونز قرّر إنتاج بيرة لاجر فقط. يمكنه أن يصنع 10 غالونات. لكنّه يضحّي بفرصة صنع 5 غالونات من بـيرة ستـاوت. تلك هي كلفته من تخمير 10 غالونات من بيرة اللاجر. لكلّ غالون من بيرة اللاجر، يضحّي بفرصة صنع $^{1/2}$ غالون من بيرة ستاوت. (افترض، بدلاً

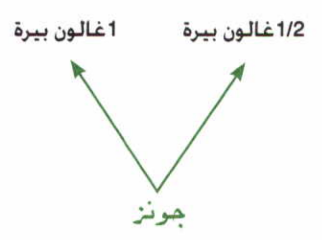
مـن ذلك، أنّه يخمّر فقـط بيرة ستاوت. يمكنه أن يصنع 5 غالونات، لكنّه يضحّي بفرصــة صنــع 10 غالونات من بيرة اللاجر. لكلّ غالون مــن بيرة ستاوت، يتخلّى عـن فرصة صنع غالونان من بيرة اللاجر.) إذا صنعت براون بيرة ستاوت فقط، يمكنهـا أن تصنــع 4 غالونـات، لكنّها تضحّــي بفرصة صنــع 3 غالونات من بيرة اللاجــر. لكلّ غالون مــن بيرة ستاوت، تضحّي براون بفرصــة صنع 3/4 غالون من بيرة اللاجر. (على نفس النمط، يكلّف غالون واحد من بيرة اللاجر براون غالوناً واحداً و1/3 غالون من بيرة ستاوت.)

دعنا نضع هذه المعلومات في الجدول 1-2:

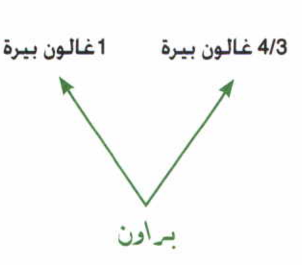
جدول 1-2

صانع البيرة	عدد غالونات بيرة ستاوت	عدد غالونات بيرة اللاجر	تكلفة الفرصة البديلة لبيرة ستاوت	تكلفة الفرصة البديلة لبيرة اللاجر
جونز	5	10	غالونان من بيرة اللاجر	1/2 جالون من بيرة ستاوت
براون	4	3	3/4 غالون من بيرة اللاجر	4/3 غالون من بيرة ستاوت

نستعـدّ الآن لطرح السؤال الحرج: من ينتج بيرة لاجر بتكلفة فرصة بديلة أقـل نسبيـاً؟ إنها هناك في الجدول - إذ أن جونز يقوم بذلك. يضحّي بـ 1/2 غالون فقـط من بيرة ستــاوت، بينما تضحّي براون بغالون و1/3 غالــون من بيرة ستاوت، لتخمـير غالــون من بـيرة اللاجر. جونز هــو منتج تكلفــة الفرصــة البديلة الأقل لبـيرة اللاجر، مقارنة ببراون. في طريقة التفكير الاقتصادية، جونز لديه "ميزة نسبية" في إنتاج بيرة اللاجر. إنه أكثر كفاءة نسبياً في إنتاج بيرة اللاجر، مقارنة ببراون.



استنتاجنا بأن جونز أكثر كفاءة في تخمير بيرة اللاجر قد لا يكون مفاجأة لــك. لكن خذ هذا. براون أكثر كفاءة في إنتاج بيرة ستاوت، مقارنة بجونز! لاحظ أن بــراون ينتج غالونــاً من بيرة ستاوت بتكلفة 3/4 غالون مــن بيرة اللاجر؛ يكلّف جونــز غالونان كاملان من بيرة اللاجــر لصنع غالون من بيرة ستاوت. براون هو منتــج تكلفة الفرصــة البديلة الأقل لبـيرة ستاوت، مقارنة بجونــز. وتخمير بيرة ستاوت هي الميزة النسبية لبراون.



فكر في الاختيار كالوقوف عند شوكة في الطريق

يمكننــا أن نتخيّـل اختياراتهم الخاصة كما لــو أنّ كلاً منهما يواجه شوكة في الطريـق. اختيار طريق معين يعني التضحية بالآخرى. لدى جونز اختيار واحد - تخمـير بيرة ستــاوت أو بيرة لاجر. تخمير غالون من بـيرة ستاوت (إتباع ذلك الطريق) يعني التضحية بفرصة الاختيار الثاني - تخمير غالونين من بيرة اللاجر (الطريق المـتروك). تواجه براون أيضاً اختياراً مماثــلاً، لكن تكاليفها مختلفة. تخمـير غالــون من بيرة ستــاوت يكلّفها فقط 3/4 غالون من بـيرة اللاجر. هذا ما نعنيه بتكلفة الفرصة البديلة.

المكاسب من التخصص والتبادل

مع قليل من التحليل، وجدنا بشكل واضح أن جونز هو المنتج الأقلّ تكلفة لبيرة اللاجر، وبراون هي المنتج الأقلّ تكلفة لبيرة ستاوت. ماذا سيحدث إذا تخصص كلّ منهما في النشاط الذي يكون فيه أكثر كفاءة في عمله أو عملها نسبياً وتاجرا بين بعضهما البعض؟ افترض، على سبيل المثال، أن جونز وبراون التقيا ببعضهم البعض في مخزن تجهيز مصنع خمور البيت في البلدة وناقشا تجاربهما الخاصة في التخمير. بعد بعض المفاوضات، اتفقا على محاولة الترتيب التالي: جونز سينتج بيرة لاجر فقط، وبراون ستنتج بيرة ستاوت فقط، وسيتاجران على أساس الواحد لواحد. جونز سيستبدل 3 غالونات بيرة لاجر الخاصة به بـ 3 غالونات من بيرة ستاوت الخاصة ببراون.

التخصص والتبادل يوسّعان من إمكانيات إنتاج الناس

تمر ثلاثة شهور ويعبّئ جونز 10 غالونات من بيرة اللاجر؛ وتعبّئ براون 4 غالونات من بيرة ستاوت. كلّ منهم تخصّص بالكامل في المنتج ذي الميزة النسبية الخاص به أو بها. لاحظ، في الشكل رقم 1-2، أنّ كلاً منهما كان مقيّداً أصلا بحدود إمكانيات إنتاجه أو إنتاجها الخاصة. لكن، عندما استبدلا 3 غالونات من بيرة اللاجر بـ 3 غالونات من بيرة ستاوت، تمتّع كلّ منهما بمجموعة من البيرة تقع أبعد من حدوده أو حدودها الأصلية الخاصة. جونز عنده أكثر مما يريد - ثروته زادت - كما أنه يتمتّع بـ 7 غالونات الآن من بيرة اللاجر و3 غالونات من بيرة ستاوت. لم يكن بإمكانه أن يقوم بعمل ذلك لوحده. لقد زادت ثروة براون أيضا، كما أنها تستمتع بـ 3 غالونات الآن من بيرة اللاجر وغالون واحد من بيرة ستاوت، الأمر الذي لم يكن بإمكانها إنجازه لوحدها.

لماذا التخصص؟

التخصص: اتباع الميزة النسبية لأحدهم

التخصص كلمة أخرى لـ "اتباع الميزة النسبية لأحدهم." نفهم الحافز الآن. يتخصّص الناس لأنهم يمكنهم أن يزيدوا ثروتهم بعمل ذلك. يسمح التخصص للمنتجين بتوسيع إمكانياتهم عن طريق المتاجرة بالشّيء الذي يكلّفهم إنتاجه بأنفسهم أكثر، قواعد اقتصاد السوق تسمح للناس بالمتاجرة بحقوق ملكيتهم الخاصة بهذا الأسلوب.

هذا الأمر أساسي جداً لطريقة التفكير الاقتصادية التي دعاها الاقتصاديون "قانون الميزة النسبية." توضّح الميزة النسبية الحافز للتخصّص والنمو الاقتصادي الذي ينتج. إنّه يوضّح لماذا يتخلى الناس عن أن يكونوا "رجل كلّ التجارات" للنشاطات عالية التخصّص مثل تلك التي يتعهد بها المحاسبون، والممرضات، والمغنّون، والطيارون، والنجارون، وفنيو الأسنان، والملاحون، والمعلمون، والسبّاكون، وحتى الضاربون المعيّنون. الناس يتوقّعون التمتّع بثروة

أكبر (أكثر مما يقيّمون) عن طريق التخصّص في النشاطات التي يعتقدون بأنّ عندهم فيها ميزة نسبية. إذا سألت نفسك مرةً، "ما هو التخصص الرئيسي الأفضل لي، وما هي الفرص التي سأتمتّع بها بعد أن أتخرّج؟"، فإنك تكون سألت سؤالاً حول الميزة النسبية الخاصة بك.

من التجارة الفردية إلى التجارة الدولية، والعودة ثانية

في قصّتنا من الواضح أنّ كلاً من جونز وبراون يكسبان من التخصص والتبادل. بالرغم من أن أحداً منهما لم يسمع عن "قانون الميزة النسبية"، إلا أنهما على الرغم من ذلك متلهّفون لاتّباع مبدئه. ديفيد ريكاردو، الاقتصادي البريطاني ووريث آدم سميث، كان من بين الأوائل في وضع قانون الميزة النسبية في مبادئ كتابه الصادر في عام 1817، و"مبادئ الاقتصاد السياسي والنظام الضريبي"، حيث طبّقه بصورة رئيسية على قضية التجارة الدولية. نرى، على أية حال، أنّه يطبّقه في الحقيقة على التخصص والتبادل عموماً. إذا رغبنا، على سبيل المثال، يمكننا أن نقول أن أسرة جونز "صدّرت" بيرة لاجر و"استوردت" بيرة ستاوت، دافعة "سعر صرف" من غالون بيرة لاجر واحد لغالون بيرة ستاوت واحد. بنفس الطريقة، أسرة براون صدّرت بيرة ستاوت واستوردت بيرة اللاجر بنفس سعر الصرف. يمكننا أن نمضي خطوة إلى الأمام من تلك. نلاحظ فورا بأنّ كلّ طرف في نهاية الأمر يدفع ثمن استيراداته من صادراته.

لكن حتى المناقشات خاضعة لعائدات متناقصة، وقد ندفع حظّنا إذا تابعنا هذا الخطّ من الفكر أبعد قليلاً. قلنا في وقت سابق بأنّ جونز يعتاش في شارع إلم، وبراون في شارع أواك. يتساءل أحدهم ما إذا كنا سنكسب أيّ بصيرة إضافية، أو أننا سنضيف تشويشاً فقط، إذا قلنا أيضاً أن، "شارع إلم استورد بيرة ستاوت من شارع أواك، وأن شارع أواك استورد بيرة لاجر من شارع إلم". ماذا يعني حتى القول بأن، "شارع إلم تاجر مع شارع أواك"؟ لا يعني شيء أكثر من أن جونز تاجر مع براون. على وجه التحديد، لا الشوارع ولا الأحياء تتاجر. الأفراد هم الذين يتاجرون ويستفيدون، وليس الشوارع.

ماذا لو أنّ جونز عاش في كانزاس وعاشت براون في بنسلفانيا، واجتمع جونز وبراون عملياً على قائمة على الإنترنت لمناقشة التخمير في البيوت وقاما بنفس الصفقة؟ ربما يمكننا أن نقول أنّ "كانزاس استوردت بيرة ستاوت من بنسلفانيا" وما شابه ذلك، لكن هل يوفّر ذلك أي بصيرة أو تشويش أكثر؟ ما زال هذا لا يعني شيء أكثر من أن جونز تاجر مع براون. مثل الشوارع أو الأحياء، الولايات لا تتاجر ولا تستفيد. الناس يتاجرون، نموذجياً عبر المدينة، والمقاطعة، وحدود الولاية.

الأفراد فقط هم الذين يختارون!

ثمّ ماذا يعني عندما نقول بأنّ الولايات المتحدة الأمريكية تتاجر مع فنلندا، أو ألمانيا، أو كندا، أو آسيا؟ يعني أن مواطني أمريكا يتاجرون مع مواطني البلاد الأخرى. فنلندا لا تنتج وتصدّر هواتف (نوكيا) الخلوية. الناس هم من يفعلون ذلك. لا يوجد خطأ بالضرورة في المصطلحات "*تجارة بين الشوارع*"، أو "*تجارة بين المدن*"، أو "*تجارة بين الدول*"، أو "*تجارة بين الولايات*"، أو "*تجارة دولية*" (أو ربما يوماً ما، "*تجارة بين المجرّات*"، مع أن المؤلفين عندهما شكوكهم االخاصة حول تلك الإمكانية!). الاقتصاديون يدعون في أغلب الأحيان لمناقشة قضايا التجارة الدولية المعقّدة ويعملون ذلك بدرجات مختلفة من التعقيد. من السهل القول، على سبيل المثال، بأن الولايات المتحدة الأمريكية تتاجر مع فنلندا. من الحكمة أن نتذكّر، على أية حال، أنّ هذا تعبير مختصر لعدد خيالي من التبادلات بين عدد ضخم من الناس، الكثير منهم يتصرّفون باسم منظمات أكبر، عبر مناطق وحدود سياسية مختلفة.

تكاليف الصفقة

الأمر يصبح معقّداً جداً بالتأكيد، وسيكون عندنا فرصة كافية لمناقشة سياسات التبادل الدولية في فصل لاحق. لكن بصائرنا تبقى ثابتة. التجارة الطوعية مفيدة بشكل متبادل؛ وما عدا ذلك، لن يتم القيام بها. في نظام ملكية خاصّ، يوجد لدى الناس حوافز قوية للتخصّص لأن الميزة النسبية تولّد ثروة شخصية. وتشجّع قواعد اللعبة تلك النشاطات.

قصّتنا ناقشت وقارنت تكاليف الفرص البديلة للإنتاج. لكن أليس هناك أيضا تكاليف *لإيجاد* ذلك التاجر الآخر؟ افترضنا عمداً أن تلك التكاليف كانت منخفضة. جونز وبراون عاشا في نفس المجتمع. لو كان جونز وبراون يعيشان في أجزاء مختلفة من البلاد، لما كان اكتشاف فرصة التبادل هذه ظاهرة جداً. قد تضيف المسافة الطبيعية مانعاً للمتاجرة؛ وكذلك تجاهل إيجاد فرص المتاجرة الموجودة. ندعو هذه بتكاليف الصفقة. *تكاليف الصفقة هي تكاليف ترتيب العقود والاتفاقيات - التجارة بشكل عام* - بين الأطراف المهتمّة.

تكاليف الصفقة هي عوائق حقيقية وكذلك مهمة لإنتاج الثروة الإضافية، كأيّ نوع آخر من التكاليف. خفّضت قائمة المناقشة على الإنترنت تكاليف الصفقة عملياً عندما درسنا مثال جونز وبراون اللذان يعيشان في كانزاس وبنسلفانيا. بدون المناقشة على الإنترنت، قد لا يكتشفان فرصهم المحتملة للتجارة.

الحوافز لتخفيض تكاليف الصفقة: السماسرة

افترض أنك تمتلك 10 حصص من أسهم (الياهوو) وتريد أن تبيعها. يمكنك أن تنشر ذلك بين أصدقائك وتحاول بيعها، أو يمكنك أن تضع إعلاناً في الصحيفة. لكنّ هناك احتمالاً كبيراً بأنّك ستحصل على سعر أعلى - حتى بعد دفع العمولة - عن طريق استعمال خدمات سمسار، في هذه الحالة سمسار بورصة. لا شكّ في أنك إذا أعلنت لمدة طويلة بما فيه الكفاية وعلى مدى واسع، فستتمكن من أن تجد مشترياً يرغب بدفع الثمن الذي حصل عليه سمسار البورصة لك. لكنّه احتمالية أن تكون تكلفة بحثك أقل من أجرة السمسار غير واردة بشكل كبير. علاوة على ذلك، سمحت التقنية الجديدة لسماسرة الإنترنت بالظهور والتنافس مع السماسرة التقليديين عن طريق تخفيض أجورهم وعمولتهم بشكل فعلي.

"الحصول عليه بالجملة" هي مقولة شائعة عند العديد من الناس الذين يعتقدون بأنّهم يقتصدون. ربما هم يقتصدون فعلاً. وإذا كانوا يتمتّعون بالبحث عن الصفقات (والعديد من الناس كذلك)، فهم لربّما يكسبون من نشاطاتهم. ذلك هو اختيارهم. تسمح السوق الحرّة باستراتيجيات الشراء تلك. لكن لمعظم الناس، الباعة هم مصدر رخيص ومهم للمعلومات الثمينة. ومنافسة السوق بين المزوّدين والسماسرة تشجّعهم على إيجاد طرق لإعلام الزبائن المحتملين وتخفيض تكاليف الصفقة الخاصة بهم. يكشف جرد البائع شيء من مدى الفرص المتوفرة، وهي معلومات صعب الحصول عليها في أغلب الأحيان بأيّ طريقة أخرى.

السماسرة يوسّعون مدى الفرص المتوفرة لنا

نفس الشيء تقريباً ينطبق على مكاتب إيجاد الوظائف. يستاء الناس من الرسوم العالية التي تؤخذ من قبل المكاتب الخاصّة لإيجاد وظيفة لهم. ما لم يتوقّعوا أن المعلومات التي سيحصلون عليها من المكتب تستحق أكثر من الرسوم المأخوذة، فمن المفترض أنهم ما كانوا سيستعملون خدمات المكتب. لكنّهم اختاروا استعمالها. على أية حال، حالما ينشئون علاقة مع ربّ عمل مناسب، يبدو المكتب عديم فائدة - كما هو الآن، بالطبع - وتبدأ رسومه تبدو أنها فرض لا مبرّر له.

جزء كبير من الانطباع السيئ عن السماسرة ينجم عن عادتنا في مقارنة الأوضاع الفعلية بالأوضاع الأفضل غير الموجودة. إنّ التبادلات التي نقوم بها نادراً ما تكون مفيدة كالتبادلات التي يمكن أن نقوم بها إذا عرفنا كلّ شيء. لذا نستنتج بأنّ السمسار يستغلّ جهلنا. لكن لماذا ينظر إليه بهذه الطريقة؟ باستعمال نفس الحجّة، يمكن أن نقول أنّ الأطباء يستغلّون أمراضك وبأنّهم لا يجب أن يتلقّوا أي عائد مقابل خدماتهم لأنهم سيكونون غير قادرين على الحصول على عائد إذا كنت معافى دائماً. كلا الأمرين صحيح وليسا مرتطبين. نحن لا نكون معافين دائماً ولا مطّلعين على كل شيء. بالتّالي كل من الأطباء والسماسرة منتجون لثروة حقيقية، ليخلقوا خيارات أكثر رغبة بالنسبة لنا.

السماسرة يخلقون المعلومات

أحد المواضيع المستمرة في هذا الكتاب ستكون أن العرض والطلب، أو عملية السوق في تنافس الطلبات والعروض، تخلق بغير قصد أدلة ذات قيمة لصانعي القرار عن طريق وضع قسائم السعر على الموارد المتاحة. إن قدرة المشاركين في السوق على توليد معلومات عالية النوعية بتكلفة منخفضة هي إحدى أكثر مزاياه أهمية لكنها الأقلّ تقدير. السماسرة هم وكلاء مهمين في هذه العملية. وتكشف العملية ميزتهم النسبية.

بعض الأسواق، مثل أسواق السلع وأسواق الأسهم المالية، "منظّمة بشكل جيّد"، الأمر الذي يعني بأنّ عروض وطلبات العديد من المشترين والباعة المتوقّعين جمعت معاً لخلق سعر واحد لسلعة منتظمة بإنصاف على مدى منطقة جغرافية واسعة. الأسواق الأخرى أقل تنظيماً بكثير: يجب التفاوض على السلعة المحدّدة للمبادلة وشروط التبادل لكلّ صفقة بشكل منفصل، ولذلك تكاليف الصفقة عالية جداً. إنّ سوق الأثاث المستعمل غير منظّم نسبياً: تحدث الصفقات بأسعار تتفاوت كثيراً، لأن المشترين والباعة ليسوا على اتصال واسع. من الناحية الأخرى، يتجه سوق دكاكين بقالة البيع بالمفرد نحو أبعد طرف من التنظيم الجيد على طيف التنظيم، حيث ستتفاوت أسعار لحم البقر المفروم بشكل أقل بكثير من أسعار الأثاث المستعمل على مدى مساحة معطاة.

يقال أحياناً بأنّ أسواق السلع وأسواق الأسهم المالية أقرب إلى "المثالية" من أسواق بقالة البيع بالمفرد وأسواق الأثاث المستعمل. هذا طريق مضلّل لوصف الاختلاف، لأنه يشير ضمناً إلى أنّ الأسواق الأخيرة يجب أن تتغيّر (الكمال أفضل من النقص). على أية حال، مثل هذه التوصية تكون ذات معنى فقط إذا كانت تكاليف تحسين الأسواق أقل من المكاسب التي يتم الحصول عليها من التبادلات الأقل تكلفة والتي تصبح ممكنة كنتيجة للتحسين. على أية حال، الحالة في أغلب الأحيان هي أنّنا ببساطة لا نستطيع تحسين سوق معيّنة إلا باستخدام طرق ذات تكاليف صفقة عالية جداً لجعلها نافعة. علاوة على ذلك، بعض الجهود لـ "تحسين" الأسواق من خلال إجراءات حكومية معينة تبدو بشكل مريب كجهود للترويج لمصالح خاصّة. سنصادف بعض الأمثلة في الفصل العاشر.

كلّ سعر هو جزء من المعلومات الثمينة فعلاً لأناس آخرين حول الفرص المتوفرة. كلما زادت الأسعار المتوفرة، وكلما كانت هذه الأسعار معروضة بشكل أكثر وضوحاً ودقة، وكلما كانت هذه الأسعار معروفة بشكل أوسع، كلما كبر مدى الفرص المتوفر للناس في المجتمع. وباختصار، ستزداد ثروتهم. أليس ذلك ما نعنيه نهايةً بالزيادة في الثروة؟ إنه مدى أوسع من الفرص المتوفرة، والقدرة على عمل أكثر مما نريد أن نعمل.

لدى السماسرة نوع الميزة النسبية الذي يخفّض تكاليف صفقتنا

السماسـرة اختصاصيـون في تنظيـم الأسواق وبالتـالي في خلق معلومات ثمينـة. من المفترض أنهم يتخصّصـون بهذه الطريقة لأن يعتقـدون بأنّ عندهم ميزة نسبية في إنتاج المعلومات. خذ بعين الاعتبار فقط موقع مزاد الإنترنت، (إي بيـه). اكتشف مطـوّروه طريقة لتخفيض تكاليف الصفقـة وإنتاج معلومات ثمينة لأولئـك الناس الذين يختـارون استعمال خدماتـه. باختصـار، السماسرة سواء كانـوا يدركون ذلك بالكامل أم لا، يميلون إلى تقليـل العقبات التي تقف في طريق التبـادل، والتي هي نفسها تزوّد فرص أخرى لناس آخرين ليتخصّصوا ويبادلوا. شكراً للبقال-السمسار، لقد وجدت المحاسبة طريقة بديلة للحصول على الحليب للعائلة. مع ذلك، فهي تملك حريّة رفع وحلب ماشيتها الخاصة. لكنّها تختار عدم القيـام بذلك. إنها تفضّل أن تتابع ميزتها النسبية وتتاجر بجزء صغير من دخلها للحصول على خدمات البقال المحليّ. ليس من واجبها أن تتعلّم كيف ترفع ماشيتها الخاصـة. ولا يجب عليها أن تقود سيارتها إلى ويسكونسن لشراء الحليب مباشرة من المصدر. يرتّب البقال المحليّ كلّ تلك الصفقات وبذلك يعفي المحاسبة من مثل هـذه الأعباء، بدون الحاجة لذكـر عبء جمعيات مزارعي الألبـان التعاونية التي تحاول إيجاد المشترين لآلاف الغالونات من الحليب.

الأسواق كعمليات اكتشاف

كذلك هي حوافز نظـام السوق. الاقتصاديون نادراً ما، إذا ما كانوا أبداً، يعرفـون ما هي الميزة النسبية التي تكون لشخص آخر خارج عملية تبادل السوق. في الحقيقـة، الاقتصاديون غير ضروريـين للأسواق لتعمل بشكل جيد! الأفراد في الأسواق يتّبعون ما يعتقدون أنه ميزتهم النسبية. يقيّم الأفراد تكاليفهم ومنافعهم الخاصة ويتصرّفون وفقاً لذلك.

يحـاول الاقتصاديون توضيح المنطق والمبادئ التي توجّه اختيارات الناس. رسومنا البيانية تساعد في إلقاء بعض الضوء على المنطق الذي يستعمله الآخرون هنـاك في العـالم الحقيقـي. في الأنظمة غير السوقيـة، حيث حقـوق الملكية غير محفوظـة ويتم المتاجرة بها من قبل الأفراد، وهـي مملوكة بدلاً من ذلك من قبل "المجتمـع ككل"، يجب على المخطّـط الاقتصادي المركزي - يحاول إنتاج وتسليم السلـع والخدمات لتحسين المجتمـع ككل - أن يرسم الرسـوم البيانية ويقوم بكلّ الحسابـات العقلية هذه لملايين الأفراد والخطـط والمشاريع - ومن أين سيحصل على كلّ المعلومات الضرورية لعمل ذلك بسرعة وإنتاجية؟

في العـالم الحقيقـي، يتّبع النـاس ميزتهم النسبية الخاصـة بهم ببساطة عـن طريق اختيار الخيار الذي يجدونه أكـثر جاذبية، مع اعتبار كلّ الأمور. يلعب (سامـي سوسـا) البيسبـول بدلاً من كرة القـدم؛ (ستاين) يكتـب قصص رعب للأطفال بدلاً من كتب التاريخ الأمريكي الدراسية؛ يستضيف (جيه لينو) "عرض

الّليلـة" بدلاً من إدارة مصنع (هارلي ديفيدسن). يشتري الأمريكيون القمصان المصنوعـة في آسيا، ويشـتري الآسيويون الحبوب من الولايـات المتّحدة لأنهم، في كلّ حالـة، يعتقـدون أن تلك هي أفضـل طريقة للحصول على مـا يريدون. الميزة النسبيـة، والكفـاءات التي يحدثونهـا، ليست مكتشفة على اللـوح وإنما من خلال تبادلات السوق الحقيقية لحقوق الملكية.

في معظم هـذه القرارات، توفّر الأسعار النسبيـة معلومات أساسية. نقوم بدراسـة قدراتنـا المختلفة والأجور التـي يمكن أن ننالها من المهـام المختلفة التي نستطيـع أداءهـا، ونختـار الوظيفة التـي نعتقد أنها ستعـزز المشاريـع التي نهتمّ بها بشـكل أفضل. يريد الطلاب، علـى سبيل المثال، معرفة أنـواع المهن والفرص المتوفـرة لهـم، إضافة إلى المقيّـدات، المتعلقة بشهادتهم في العلـوم السياسية، أو شهـادة التمريض، أو شهادة الفلسفة. لا شيء من هذا يشير ضمناً إلى أنّ الناس يهتمـون بالأسعار بشكل خاص، أو أنّهم يحصلون عليها "مـن أجل المال فقط"، الأمـر الذي سيكـون طريقة سخيفة ومستحيلـة للتصرّف. إنه يعنـي بالأحرى أنّ الأسعـار النسبيـة توجّه قـرارات الناس عندما تكـون الأشياء الأخـرى متساوية. تجد محـلات الألبسة الأمريكية المنتجات الآسيوية أقـل تكلفة من تلك القمصان المنتجـة محليـاً ذات النوعية المماثلة. ويختـار المزارعون الآسيويـون أن لا يرفعوا سعـر الحنطة لأنهم يعرفون بأنّهـم لا يستطيعون أن يرفعوا السعر بما فيه الكفاية ليكسبـوا معيشة مرضية، آخذيـن بعين الاعتبار حقيقة أنهـم لا يستطيعون بيعها بسعر أعلى من سعر الحنطة التي تنمو في أمريكا. باختصار، إنهم يتصرّفون كما لـو أنّ الطريق الأقلّ تكلفـة لنيل هدف معطى هو الطريق الأكـثر كفاءة. وبالقيام بذلك فإنهـم ينسّقون بشكل مستمر عمليات التفاعل التعـاوني والتسوية المتبادلة هذه والتي تكوّن الاقتصاد.

ملحق: النمو الاقتصادي: التخصص، والتبادل، وحكم القانون

صـدّق أو لا تصدّق، باستثناء مقدار ضئيل جداً من الناس الموسرين، كان الفقـر هو القاعدة بدلاً مـن الاستثناء طوال كامل التاريـخ الإنساني تقريباً. لذا، فإن إحـدى الأسئلة الكبيرة في الاقتصاد، ليس ما الذي يبقي الناس فقراء، وإنما مـا الـذي يمكّن البعض من أن يصبحوا أغنياء؟ لماذا بـدأت بعض الأمم التي تقع علـى الزاويـة الشمالية الغربية البـارزة في قارة آسيا العظمـى فجأة، قبل حوالي 300 سنـة، العمليـة التي ندعوهـا الآن نمو اقتصادي؟ لمـاذا حدثت؟ لماذا حدثت أولاً في أوروبـا ولوقـت طويل بعد ذلك خارج أوروبا فقـط في أمم أسّست على إرث أوروبي؟

البحث عن تفسير للنمو الاقتصادي

ماذا حدث بالضبط؟ آدم سميث، فاحصاً الوضع قبيل نهاية القرن الثامن عشر، لخّص المسألة في الفصل الأول من كتاب "ثروة الأمم":

إنها المضاعفة الكبرى لمنتجات كلّ الفنون المختلفة، كنتيجة لتقسيم العمل، الذي يسبّب، في مجتمع مقاد بشكل جيد، ذلك الثراء العالمي الذي يمدّ نفسه إلى الصفوف الدنيا من الناس.

بكلمات أخرى، تأتي الثروة من الزيادات الضخمة في الإنتاج الحاصلة بسبب تقسيم العمل. كان النمو الاقتصادي نتيجة لتطور المجتمع التجاري، مجتمع يتخصّص فيه كلّ شخص وبعد ذلك يعيشون بالتبادل.

استخدم طالب القرن التاسع عشر الأكثر تميّزاً في النمو الاقتصادي مصطلح مختلف لكنه أعطى قراراً مماثلاً. نسب كارل ماركس الزيادات الهائلة في الإنتاج التي حدثت في بعض البلدان في القرون الثامن عشر والتاسع عشر إلى تطوير نظام إنتاج السلع. ما عناه ماركس بالسلع هو السلع المنتجة للربح من قبل أصحاب ملكية رأس المال الخاصين بدلاً من الاستعمال الذي يحدث، بالطبع، عندما يمدّ تقسيم العمل نفسه خلال المجتمع بشكل كامل. ما دعاه سميث بالمجتمع التجاري أشار له ماركس باسم المجتمع البرجوازي. في حال اعتقدت بأنّه لم يكن عند ماركس شيء جيد ليقوله حول مثل هذا المجتمع، هذا ما كتبه هو وفريدريك إنجلز في "البيان الشيوعي":

البرجوازية، أثناء حكمها في مائة سنة منصرفة، خلقت قوات منتجة ضخمة وهائلة أكثر من كلّ الأجيال السابقة مجتمعة. إخضاع قوات الطبيعة للإنسان، والماكينات، وتطبيق الكيمياء على الصناعة والزراعة، والملاحة البخارية، والسكك الحديدية، والبرقيات الكهربائية، وتنظيف كامل القارات للزراعة، وعمل شبكة قنوات الأنهار، وكلّ السكان سحروا خارج الأرض - في أيّ وقت سابق كان هناك حتى هاجس بأن مثل هذه القوات المنتجة تهجع في حضن العمل الاجتماعي؟

اعتقد ماركس بأنّه رأى نقاط ضعف عميقة في مجتمع تميّز بالملكية الخاصة لرأس المال وإنتاج الربح، نقاط الضعف التي ستحطّم النظام في النهاية. لكنّه لم يكن عنده شكوك حول قدرته على إنتاج الثروة. وخلال قرن ونصف منذ نشر "البيان الشيوعي"، قزّمت الإنجازات المنتجة للمجتمع البرجوازي أو التجاري الإنجازات التي لاحظها ماركس وإنجلز في عام 1848.

تطور الأحكام التي تشجّع التخصص والتبادل

لكـن أن نقول أن الأمم نمـت غنية بممارسة التخصص جعل القضية تبدو أبسـط بكثير ممـا هي عليه فعـلاً. إذا كان التخصص حلاً لمشكلـة الفقر، لربما يسـأل أحدهم لماذا لا تتبنّى كلّ أمة تقسيم العمل وبذلك تصبح غنية. إنّ الجواب أنّ "الأمم" لا "تتبنّـى" في الحقيقـة أنظمة معقّـدة كالمجتمع التجاري. ولا يقوم الأفـراد أيضـاً بذلك. وضـع آدم سميث مرة أخرى المسألـة باختصار مفيد، هذه المرة في الفصل الثاني من كتاب "ثروة الأمم":

> **تقسـيم العمل، الذي اشتق منه العديد من الفوائد، ليس في الأصل تأثير أيّ حكمة إنسانية، الأمر الذي يتنبأ ويعني بأنّ الثراء العامّ الذي يعطيه يحدث.**

يتطـوّر تقسيم العمل مـع مرور الوقت، ببطء وبشـكل تدريجي، عن طريق عملية تطوّرية لم يصمّمها أو حتى يقصدها أحد. أفراد معيّنون يتوقّعون الحصول علـى فوائد مـن التخصّص، ولذلـك يتخصّصون بطرق معيّنـة. قراراتهم تسهّل قـرارات الآخريـن. في هذه الأثناء، ما زال أفراد آخريـن يقدّمون مصالحهم عن طريـق المساهمة في تطوير مؤسسـات اجتماعية تسهّل التبادل عن طريق تخفيض تكاليف الصفقة.

تطوّر المؤسسات الاجتماعية المعقّدة بدون تخطيط مقدم

المـال هو مؤسسة، ومؤسسة حاسمة بشكل خاص، كما سنناقش لاحقاً في الكتـاب. حاسمـة مع أنّـه، في الحقيقة، لم يقـم أحد باختراع مؤسسـة المال. لقد تطوّرت بالطّريقة نفسها التي تطوّر فيها تقسيم العمل، من خلال أفراد يتصرّفون من أجل تعزيز المشاريع التي صادف أن يكونوا مهتمّين بها ويواجهون آخرين ولّدت تفاعلاتهـم نظاماً نقديـاً. آدم فيرغسن، أحـد معلمي آدم سميـث، لاحظ بشكل صحيـح في عمله "مقالة عن تاريخ المجتمع المدني"، الذي نشر في عام 1767، أن "الأمم تعـثر على المؤسسات، التي هي في الحقيقـة نتيجة الفعل البشري، وليست تنفيـذ أيّ تصميم بشـري"؛ تلك المجتمعـات في أغلب الأحيان تختـبر "الثورات الأعظـم حيـث لا يقصد أي تغيير"؛ وأنه حتى المسؤولـون الحكوميون "لا يعرفون دائماً إلى أين يقودون الدولة بمشاريعهم."

لا يعنـي هـذا أن البصـيرة غير مهمـة، وإنما أنـه ليس للحكومـة دور في المساهمة في تطوير نظام اقتصادي ناجح. آدم سميث لا يعتقد ذلك بالتأكيد. لقد زعـم أننا فقط "في مجتمع محكوم بشكل جيد" نـرى تطور التخصص الشامل، والزيـادات في الإنتـاج، و"الثراء العالمـي". يجب أن تبقـي الحكومة على ظروف تسمـح بتطور مجتمع تجـاري. كما ذكر سميث في مخطوطة الـ1755 التي عملت كأساس لكتاب "ثروة الأمم": "يوجد شيء صغير إضافي ضروري لنقل دولة من أدنـى درجات الهمجيـة إلى أعلى درجات الثراء؛ سـلام، وضرائب سهلة، وإقامة جيدة للعدالة؛ كلّ ما تبقى يأتي بالطريقة الطبيعية للأشياء."

حقوق الملكية الخاصة وحكم القانون

هكذا نعود مرة أخرى إلى المفهوم المهم الذي قُدِّم في الفصل الأول، قواعد اللعبة وميزّتهما الاقتصادية الأكثر أهمية، التي عُرِّفت بشكل واضح ودوفع عن حقوق الملكية بشكل كافٍ. سوف لن يستثمر الناس للمستقبل، ولن ينظّموا مشاريع مفيدة، أو يبدؤوا أيّ تعهّدات غالية أخرى في غياب حقوق الملكية الآمنة إلى حدّ معقول. في الممارسة هذا يعني أنّ على الحكومات كحدّ أدنى حماية أعضاء المجتمع من السرقة والسلب من قبل أفراد آخرين، والمحافظة على نظام قضائي عادل ومتوقّع إلى حدّ معقول لحلّ النزاعات بين الأفراد، وطمأنة المواطنين بطريقة ما بأنّ الحكومة سوف لن تشغل نفسها في أفعال نهب اعتباطية. البعض منا، الّذين عاشوا كلّ حياتهم في المجتمعات التي تميّزت بـ"حكم القانون"، لا يدركون عادة قلة التزام الحكومات بهذه المعايير.

حقوق ملكية آمنة إلى حدّ معقول ونتيجتهما البديهية المهمة، حرية تبادل تلك الحقوق، هي شروط ضرورية لتطوير مجتمع تجاري ناجح، يتعاون فيه الناس عملياً من أجل خلق واستعمال مصادر لخدمة حاجات بعضهم البعض، وبالتالي يحدث نمو اقتصادي. في غياب هذه الظروف، الفقر مؤكد، ربما إلا بالنسبة لأقلية صغيرة جداً قادرة على التمتّع بالغنى عن طريق انتزاعه من عمّال الأغلبية الواسعة.

العوامل الأخرى مهمّة أيضاً. المناخ يمكن أن يكون عاملاً مساعداً أو عائقاً رئيسياً لمساعي الناس لتحسين ظروفهم. المصادر الطبيعية تؤثّر، حتى وإن لم يكن تأثيرها كبيراً كما يفترض الكثير. صنعت الحرب اختلافاً ضخماً، عن طريق تحطيم ثروة الأمم المتحاربة على نطاق واسع، وكذلك بإخضاع بعض الناس إلى استبداد واستغلال الآخرين. لكن إذا اخترنا أن ننظر إلى الخلف لكي نسأل عما يجب أن نعمله الآن، جزء كبير واحد من الجواب يبدو واضحاً. يجب أن تؤسّس الحكومات حكم القانون، لكي يتمكن الأفراد ضمن حدود سيطرتهم من أن يتوقّعوا التمتّع بمنافع جهودهم واستثماراتهم الخاصة (ودفع التكاليف!). ولا يستطيع مجتمع تجاري ما أن يتطوّر بنجاح في غياب حكم القانون.

نظرة سريعة

- إنّ تبادل سلعة هو بشكل أساسي تبادل الملكية، وتبادل حقوقها. حقوق الملكية جزء مهم من "قواعد اللعبة"، في هذه الحالة هي الأحكام التي توضّح من يمتلك ماذا وكيف يمكن استعمال هذه الملكية. نظام اجتماعي بحقوق ملكية واضحة وقيود قليلة على التبادل يولّد أسعار مال تساعد الناس الذين يتّبعون ميزتهم النسبية ليكتشفوا بالضبط الاتّجاه الذي تقع فيه فائدتهم. عمليات السوق تخبر الناس عن فرصهم وبذلك تؤدّي إلى اكتشافات للطرق الكفوءة لخلق المنافع الصافية لمساهميهم.

- السلعة هي أيّ شيء أكثر منه مفضّل على الأقل، و"السيئة" هي العكس فقط: أيّ شيء الأقل منه مفضّل على الأكثر. السلعة النادرة هي سلعة يمكن الحصول عليها فقط عن طريق التضحية بسلعة أخرى، شيء آخر يقيّمه المختار. نقارن ذلك مع السلعة المجانية، وهي السلعة التي يمكن الحصول عليها بدون أيّ تضحية. وبذلك، تكتسب السلعة النادرة من خلال عملية اختيار، وانتقاء، وتحمّل نوع من المبادلة؛ السلعة المجانية هي ليست موضوع اختيار. الاقتصاد، كونه نظرية اختيار، يركّز على إنتاج وتبادل السلع النادرة. ولن يكون هناك مشكلة اقتصادية إذا كنا سنعيش في عالم بدون ندرة.
- في أغلب الأحيان، يستعمل التعبير تكلفة الفرصة البديلة، في طريقة التفكير الاقتصادية، للتأكيد على أن تكلفة عمل ما هي القيمة التي يقدّرها أحدهم لفرصة الاختيار التالية التي يضحي بها شخص ما عندما يختار.
- الثروة، في معناها الأوسع، هي أي شيء يقيّمه الناس. يتبادل الناس حقوق الملكية طوعاً لأنهم يشعرون بأنّها طريقة كفوءة لخلق الثروة الشخصية. يتضمّن التبادل الطوعي دائماً تضحية بالشيء الأقل قيّمة (مُدخل) للحصول على ما هو أكثر قيمة (مُخرج). إنه لا يكون تبادلاً لقيم مساوية أبداً. التبادل هو تحويل لخلق ثروة تماماً كما هو الأمر في الصناعة أو الزراعة. في الحقيقة، التبادل هو طريقة بديلة لإنتاج الشيء.
- تعتمد الكفاءة الاقتصادية على التقديرات. بالرغم من أن الحقائق الطبيعية أو التقنية ذات علاقة وثيقة بتحديد الكفاءة، إلا أنه لا يمكنها أبداً أن تقرّر لوحدها الكفاءة النسبية للعمليات البديلة. عند دراسة مشروع أو نشاط ما، يميل صانعو القرار إلى سؤال أنفسهم فيما إذا كان المشروع أو النشاط يستحق التكلفة أم لا. هذه طريقة أخرى لسؤال فيما إذا كانوا يشعرون أن النشاط كفوء اقتصادياً، حيث يعني مفهوم الكفاءة الاقتصادية موازنة المنافع الإضافية المتوقّعة مع التكاليف الإضافية المتوقّعة.
- الخلافات حول ما إذا كانت عملية أو تسوية ما كفوءة هي خلافات أساسية حول الأوزان النسبية التي يجب أن تعطى لتقييمات الناس المختلفة. لذا فإنها في أغلب الأحيان خلافات حول قواعد اللعبة أو حول من يجب أن يكون عنده حق ماذا وعلى أي مصادر.
- تحدّد الميزة النسبية بتكاليف الفرصة البديلة. يتخصّص الناس لكي يتبادلوا وبذلك يزيدون ثروتهم بشكل إضافي. يتخصّص الناس في النشاطات التي يعتقدون بأنّ عندهم فيها ميزة نسبية. إنهم يتبادلون السلع والخدمات التي يعتقدون أن إنتاجها بأنفسهم يكلفهم كثيراً. يمكن توضيح الزيادة في الثروة بواسطة حدود إمكانيات الإنتاج. ويطبّق "قانون الميزة النسبية" على الأفراد سواء كانوا يعملون في التجارة المحلية أو الدولية.

- الكثير من النشاط الاقتصادي يمكن أن يفهم بشكل أفضل كردّ على حقيقة أنّ المعلومات نفسها هي سلعة نادرة، الأمر الذي يضيف إلى تكاليف الصفقة - تكاليف ترتيب العقود، والاتفاقيات، والتجارة. كما أن تكلفة إنتاج المعلومات ليست هي نفسها لكلّ شخص. إذا سُمح لنظام الحوافز الملائمة بالتطوّر - خصوصاً عملية السوق - سيتخصّص الناس في إنتاج تلك الأنواع من المعلومات التي يوجد عندهم فيها ميزة نسبية.
- إنّ "السمسار" المظلوم كثيراً هو في جزء كبير اختصاصي في إنتاج المعلومات وبذلك في تخفيض تكاليف الصفقة. تلك هي الميزة النسبية للسمسار. كما يمكّن سمسار البورصة المشترين والباعة المتوقّعين من تحديد مكان أحدهم الآخر، يزوّد بائع التجزئة المثالي الزبائن بمعرفة السلع التي يعرضها الباعة ويصل الباعة مع أولئك الذين يرغبون بعروضهم. ينسق السماسرة - أولئك الذين يشعرون بأنّ عندهم ميزة نسبية في تزويد أنواع المعلومات التي تخفّض تكاليف الصفقة - تبادلات السوق عبر المناطق، ويكاملون الأسواق المحلية مع النظام الاقتصادي الأكبر.
- تساعد قواعد اللعبة في تحديد الطرق التي يمكننا أن نتعاون (ونتنافس) فيها مع بعضنا البعض. حكم القانون الذي يعرف حقوق الملكية الخاصة يسمح بحرية التبادل ويوفّر الحوافز للأفراد ليتخصّصوا في نشاطات ميزتهم النسبية. تخصص السوق، وظهور تقسيم العمل، يخلق الظروف للنمو الاقتصادي ويساعد على توضيح سبب عظم ثروة بعض الأمم مقابل الأخرى.

أسئلة للمناقشة

1. (سيرينا ديبيتي) عندها كلّ الحظّ. استيقظت هذا الصباح لتجد أونصة ذهب تحت وسادتها، الأمر الذي أسرّها كثيراً. لأنها لم تتحمّل أيّ تضحية، الذهب هو سلعة مجانية لسيرينا. في وقت لاحق من ذلك اليوم علمت بأنّ الذهب، الذي يمكن أن تبيعه إذا أرادت، يساوي 400 دولار أمريكي. إذا اختارت مواصلة امتلاك الذهب، بدلا من بيعه، هل يبقى الذهب سلعة مجانية بالنسبة لسيرينا؟
2. افترض أن محطة محروقات تقدّم العرض التالي في يوم الرابع من تموز: "اليوم فقط: الغازولين المجّاني من منتصف النهار وحتى الساعة 3:00 مساء! عيد ميلاد سعيد، أمريكا!" هل ذلك الغازولين سلعة مجانية بالنسبة لمالك المحطة؟ هل هو سلعة مجانية لكلّ السائقين الذين ينتظرون في صفوف طويلة ليعبئوا الغازولين؟ آخرون غير معدودين قد يقرّرون تفادي الغازولين "المجّاني" وتعبئة سياراتهم في المحطات الأخرى حيث يكلّفهم الغالون

الواحـد 1.85 دولار أمريكي. في رأيـك، هل هم حمقى لرفض هذه الفرصة؟ في طريقة التفكير الاقتصادية، هل سيخفقون في الاقتصاد؟

3. ضـرب مشاكس (جـاك) على رأسه وسرق قفاز البيسبـول الجديد خاصته. من يكسب؟ من يخسر؟

4. في طريقة التفكير الاقتصادية، أيّهم أكثر كفاءة؟

أ. قيثـارة من نـوع (فيندر) موديل 1956 نظيفـة وذات صوت جميل جداً أم قيثـارة كهربائية من نـوع (إل تشيابو) موديـل 2005 جديدة لكن صوتها طنـان؟ (هل يكون هنـاك أيّ فـرق إذا كانت قيثارة (فينـدر) تباع بسعر 12000 دولار وقيثارة (إل تشيابو) تباع بسعر 175 دولاراً؟)

ب. حجـز حفلة موسيقية في حديقـة ساحة ماديسون أم حجز حفلة في الحانة المحليّـة؟ (هل يكون هناك أيّ فرق إذا كان المغني هو [إيريك كلابتون] أو فرقة مرآبك الخاصة؟)

ج. شـراء مـوز مـن البقـال المحلـيّ أم شراء المـوز مباشـرة مـن المزارعين أنفسهم؟

د. سيارة بثمان محركات أم سيارة تعمل بالبطاريات الشمسية؟

5. هل تعتبر تغذية عائلة باستعمال كميات كبيرة من أطعمة "الوجبات السريعة" المجمّـدة أمراً كفوءً؟ تحت أيّ ظروف يمكن لمواد البقالة الغالية هذه أن تزوّد المُدخل الأقلّ تكلفة لإنتاج عشاء عائلي كمُخرج؟ ما هي المسلّمة المشكوك فيها والمستعملة من قبل شخص ما يقول أن المتسوقين يضيعون مالهم بدفع ضعف المبلـغ الذي يجب أن يدفعوه ثمن مواد عشـاء يعدّونه بأنفسهم لشراء وجبات الطعام السريعة؟

6. يقـود العديد من الأمريكيين سياراتهم الخاصة بشكل منتظم إلى العمل بدلاً من استعمال وسائل النقل العامّ أو تشكيل اشتراك في سيارة.

أ. كيف تعـرف أنّ كلّ شخص في سيارة الراكب الواحد يتصرّف بشكل كفوء أثناء ساعة الازدحام؟

ب. النـاس الذين يركبون الحافلة يتصرّفون أيضا بشكل كفوء. كيف يكون كل من (أ) و(ب) صحيحين في نفس الوقت؟

ج. مـا هـو المفترض حقـاً من قبـل شخص يقـول بأنّه غير كفـوء للعديد من المسافرين أن يأخذوا سياراتهم الخاصة إلى العمل؟

7. في السعـي لإثبات أن نمو السكان يهدّد باستنـزاف مصادر العالم الزراعية، أشـار معهد (وورلد ووتشـ) أنّ الولايات المتّحدة في عام 1988، للمرة الأولى في تاريخها، أكلت غذاء أكثر مما زرعت.

أ. بأيّ مقدار تفترض أن الولايات المتّحدة أكلت غذاء أكثر مما زرعت في عام 1988؟ الحجم؟ أم الوزن؟ أم السعرات الحرارية؟ أم القيمة النقدية؟

ب. إذا بيّنت الحسابات التجارية الرسمية أنّ استيرادات أمريكا من الغذاء تجاوزت صادراتها في أيّ سنة معطاة، هذا سيعني أنّ قيمة دولار الاستيرادات كانت أكبر من قيمة دولار الصادرات. لماذا لا تكون مثل هذه الأرقام دليلاً مقنعاً على أن الولايات المتّحدة فقدت القدرة على تغذية نفسها؟

8. خلال "أزمات" الغازولين في السبعينات وأوائل الثمانينات، سأل العديد من الناس عن سبب استمرار السماح "باستعمالات الغازولين المبذّرة جداً" كسباق السيارات، بالرغم من نقص الغازولين. جادل الكثير بأنّ مثل "هذا الضياع الواضح" قد اختصر في اهتمام الرأي العامّ. هل سباق السيارات تضييع مطلق وواضح للغازولين؟ حاول إنشاء تعريف واضح ومبرّر للضياع الذي يجرّم سباق السيارات فيما يبرّئ الاستعمالات الأخرى لغازولين السيارات في وقت يمكن أن يكون فيه نقص في الغازولين.

9. لدى مزارعي الحبوب العديد من الخيارات عندما يتعلق الأمر بتهيئة التربة. يمكنهم أن يحرثوا الأرض وبعد ذلك يمهّدوا الحقل كليّاً قبل الزراعة، ويمكنهم أن يمارسوا أقل حراثة ممكنة، ويمكنهم أن يصلوا إلى الحدّ الأدنى عن طريق الزراعة بدون تهيئة الأرض مطلقاً. الحراثة الكثيفة تدفن وبذلك تقتل الأعشاب الضارة والحشرات. الزراعة بدون حراثة تتطلّب استعمال حذر وشامل لمبيدات الأعشاب والحشرات وكذلك تنتج محاصيل أقل بقليل. وضّح كيف سيؤثّر كلّ مما يلي على الكفاءة النسبية للحراثة القصوى وعلى الزراعة بدون حراثة:

أ. أسعار أعلى لوقود الديزل.

ب. تحسين مبيدات الأعشاب والحشرات.

ج. ضوابط حكومية أقسى على تلوث الأنهار والبحيرات الناتجة من المواد الكيميائية التي تستعمل في الزراعة. (ملاحظة: الأرض غير المحروثة تحتفظ بالمواد الكيميائية التي توضع فيها بشكل أكبر.)

د. أن يتبنّى المزارعون تجاه حقولهم نفس التوجه الذي يتبنّاه بعض أصحاب البيوت المدنيين نحو معاشبهم: يجدون رضىً في النظر إلى الفسحة المرتّبة الواسعة من الأرض.

ه. أسعار أعلى للأرض.

10. استُعمـل نهـر (سيفير) في يوتا لمدة قرن تقريباً لسقايـة الأرض الزراعية في وسـط يوتا. رشّح لهذه المنطقة مصنع توليد كهرباء بطاقة 3,000 ميجاواط، يعمـل على الفحم، ويتطلّب حـوالي 40,000 هكتار من الماء في السّنة من نهر سيفير. تشغيل مصنع توليد الكهرباء يعني ماء أقل للزراعة.

أ. هل يُستعمل ماء نهر سيفير بشكل أكثر كفاءة إذا استعمل في زراعة الغذاء أم في توليد الكهرباء؟

ب. هل يمكنك أن تجيب عن هذا السؤال بمقارنة قيمة الغذاء مع قيمة الكهرباء؟ (تلميح: تحدّد القيمة من الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع.)

ج. إذا بـاع المزارعون، الذين يمتلكون حقـوق ماء سيفير النهري، حقوقهم إلى شركة الكهرباء، هل يكون الماء قد خصّص لاستعماله الأعلى قيمة؟

د. مـن هم بعض الأطـراف الذين قد يتأثرون عكسيـاً بقرارات المزارعين في بيع حقوقهم في الماء؟

11. هـل سبق أن لاحظت قلة محطات الغازولين الموجودة في مركز المدن الكبيرة؟ بمثـل هذا الازدحام الشديـد، يتوقع أن يكون أي شخص قـادر على أن يعمل تجارة ممتازة.

أ. لمـاذا يوجـد هنـاك عـدد قليل مـن محطـات الغازولـين في مركـز المدن الكبيرة؟

ب. هـل سيكون أمر كفوء لحكومات المدينة، التي تمتلك كل الحقّ في المساحة، أن تسيطر على مقدار صغير من أرض المدينة لتوفّر محطات الغازولين في المناطق التي يكون الطلب فيها كبيراً جداً؟

12. توافـق شركات الطيران على الحجز الزائد علـى الرحلات لأنهم يعرفون أنّ النـاسـ الذين يعملون الحجوزات لا يظهـرون دائماً. على أية حال، يؤدّي هذا أحياناً إلى أن يكون على الباب أناس يحملون الحجوزات أكثر من عدد المقاعد الموجودة على الرحلة.

أ. هل حجز الزيادة أمر كفوء من وجهة نظر شركات الطيران؟

ب. هل حجز الزيادة أمر كفوء من وجهة نظر المسافرين؟

ج. كنتيجـة لقضية المحكمة عام 1976 التي ربح فيها رالف نادر القضية التي رفعهـا على شركة الطيران التي "أحلت محله"، تبنّت الحكومة الاتحادية قانـون يتطلّب من شـركات الطيران تعويضـ الناس الذيـن لا يسمح لهم بالركـوب على الرغـم من اقتنائهـم حجز مؤكّـد. كنتيجة لذلـك، بدأت شركات الطـيران بالسؤال عن المتطوعين الذيـن يرغبون باستقلال رحلة

طيران لاحقة في حال ظهور حجز زيادة على الرحلة. من استفاد من التعليمات الجديدة هذه؟

د. إذا كان من الممكن للمسافرين في الواقع أن يبيعوا حجوزاتهم المؤكّدة عند ظهور نقص في المقاعد، لماذا لا يمكن للمسافرين أن يبيعوا حقّهم في الهبوط في مطار مزدحم عندما يكون هناك نقص في مسارات الهبوط؟

ه. قبل عام 1976، كانت شركات الطيران في أغلب الأحيان ترفض ركوب المسافرين الذين يسافرون من أجل عمل مستعجل لمصلحة مسافرين غير مستعجلين بأي شكل للوصول إلى غاياتهم. يبدو هذا فشل تعاوني. ما هي الخطوة الحاسمة التي خفّضت تكلفة الصفقة بما فيه الكفاية لتحويل حالة الإحباط قبل عام 1976، عندما كان رفض الركوب يطبق على آخر الأشخاص الذين يصلون الباب، مقارنة بالنظام الحالي، حيث يتم رفض ركوب المتطوعين فقط؟

13. المحامي (فود) هو أكثر محامي مطلوب في الدولة. هو أيضاً كاتب طابعة مميّز يستطيع طباعة 120 كلمة في الدّقيقة. هل يجب على فود أن يقوم بطباعته الخاصة إذا كان أسرع سكرتير يمكن أن يوظّفه يستطيع أن يطبع 60 كلمة في الدّقيقة فقط؟ هل يمكن أن تقدّم حجّة (لا حاجة لرسوم بيانية) تبيّن أن فود لا يمتلك ضعف كفاءة سكرتيره في الطباعة، أي أنّه، في الحقيقة، أقل كفاءة في الطباعة وأنّ عليه بذلك أن يحتفظ بسكرتير؟

14. يستطيع (غومر) إمّا أن ينتج 200 بوشل من الذرة (أ) أو 200 بوشل من الفراولة (ب) كلّ ستّة شهور. يستطيع (غوبير) إمّا أن ينتج 100 بوشل من الذرة (أ) أو 50 بوشل من الفراولة (ب) فقط كلّ ستّة شهور.

أ. ارسم منحنيات إمكانيات الإنتاج الخاصة بكل منهم.

ب. ما هي تكلفة فرصة غومر البديلة لإنتاج بوشل واحد من الذرة؟

ج. ما هي تكلفة فرصة غومر البديلة لإنتاج بوشل واحد من الفراولة؟

د. ما هي تكلفة فرصة غوبير البديلة لإنتاج بوشل واحد من الذرة؟

ه. ما هي تكلفة فرصة غوبير البديلة لإنتاج بوشل واحد من الفراولة؟

و. من يمتلك ميزة نسبية في إنتاج الذرة؟

ز. من يمتلك ميزة نسبية في إنتاج الفراولة؟

ح. قدّم شروط التبادل التجاري بين الذرة والفراولة والتي ستكون مفيدة بشكل متبادل لكل من غومر وغوبير إذا تخصّص كلّ منهما وتبادل مع الآخر بمنتجه ذي الميزة النسبية.

15. "التخصص والتجارة الحرّة ضمن بلادنا جيدة. لكن التجارة الدولية الحرة بجملتها وحش آخر. الاستيرادات الأجنبية الرخيصة لا تزيد من حدود إمكانيات إنتاج دولتنا ولا تخلق نمو اقتصادي. بدلاً من ذلك، الاستيرادات الرخيصة تخلق فقداناً للوظائف في بلادنا"، قيّم هذه العبارة بدقة.

16. كثيراً ما يشكو الطلاب من الأسعار المنخفضة التي تدفعها مكتبة الحرم الجامعي ثمن النصوص المستعملة.

أ. إذا كان الأمر كذلك، فلماذا يقومون ببيع كتبهم الدراسية المستعملة للمكتبة؟

ب. كيف نحدّد ما إذا كانت المكتبة تقدّم للطلاب خدمة مفيدة بعملية شراء الكتب المستعملة أم أنها فقط تغشّ الطلاب؟

ج. لماذا تقوم مكتبات الحرم الجامعي ببيع كلّ النسخ المستعملة من كتاب دراسي معيّن بسعر مماثل عموماً، بغض النظر عن وضعها؟ باعة السيارات المستعملة لا يقومون بذلك. كيف توضّح الاختلاف بين سياسات مكتبات الحرم الجامعي وتجّار السيارات؟

17. إذا وجدت بأنّك تستطيع تخفيض فواتيرك من دكاكين البقالة بنسبة 10 بالمائة عن طريق حصر شراء حاجياتك من الإنترنت، هل ستقوم بذلك؟ لماذا لا يرغب بعض الناس باستغلال هذه "المدّخرات"؟ ماذا يعمل الناس عندما يذهبون "للتسوّق"؟ كم مرّة اكتشفت ما كنت تبحث عنه برؤية ما يعرضه الباعة؟

18. هل تتوقّع أن أسعار السلع ذات النوعية المتماثلة التي تعرض في مبيعات المرآب تتغيّر أكثر من أسعار السلع التي تعرض في الأسواق العادية للبيع بالمفرد؟ لماذا؟ هل تعني فروق الأسعار أنّ شخصاً ما يغشّ أو أنّ شخصاً ما يأخذ ميزة غير عادلة من شخص آخر؟

19. يقترب رجل منك في محطة مطار مزدحمة، يريك ساعة يدّ ممتازة، ويقول أنها تساوي 135 دولاراً، ويعرض عليك أن تأخذها بمبلغ 25 دولاراً. هل تشتريها؟ هل ستكون أكثر رغبة في شرائها إذا كان عندك معلومات أفضل عنها؟ ما الشيء الذي "تعرفه" عندما تشتري ساعة من جواهري محليّ معروف ولا تعرفه في هذه الحالة؟

20. لماذا تفقد السيارة الجديدة الكثير من قيمتها في السنة الأولى؟ هل لأن الأمريكيين عندهم ارتباط لاعقلاني بالسيارات الجديدة أكثر من المستعملة؟

أ. ما هي السيارة المحتمل أن تكون موجودة أكثر في سوق السيارات المستعملة: سيارة عملت بشكل رائع مع مالكها أم سيارة كان لزاماً على صاحبها أن يأخذها بانتظام للتصليحات أثناء سنتها الأولى؟

ب. أي مجموعة من السيارات المعروضة للبيع ستحتوي نسبة أكبر من السيارات ذات العيوب المعروفة بالنسبة للبائع والمجهولة بالنسبة للمشتري: السيارات الجديدة أم السيارات بعمر سنة؟

ج. إلى مـاذا يشير كلّ هذا حول الأسعار التـي يوافق الباعة على قبولها ويوافق المشـترون على عرضها للسيارات بعمر السنة، نسبـة إلى ماذا ستكون عليه هذه الأسعار إذا كان عند كلّ المشترين والباعة معلومات كاملة؟

د. لمـاذا يعرض تجّار السيـارات المستعملـة أحياناً ضمانـات للسيارات التي يبيعونهـا، في حين يعلنون في أوقـات أخرى "كما هي - بدون ضمانات، كلّ المبيعات نهائية"؟


F2005
248 F1
RADIO CONTROL
FIORANO
TRANS AMERICAN TOUR

3 البدائل في كل مكان: مفهوم الطلب

حتى الآن ناقشنا المبادلات بعض الشيء. لقد تعلّمنا أنّ *معظم السلع نادرة*، الأمر الذي يعني أنّه يمكن الحصول عليها فقط عن طريق التضحية بسلعة أخرى، شيء آخر ذو قيمة. في هذا الفصل، سندرس نتيجة أبعد للندرة - *هناك بدائل لأيّ شيء*. أجل، أيّ شيء. يترتب على ذلك أن الإختيار الذكي - الاختيار الذي يحصل على أغلب ما هو مطلوب مما هو متوفر، اختيار مقتصد - يتطلّب مقارنة التكاليف الإضافية المتوقّعة من استعمال الوسائل البديلة مع المنافع الإضافية المتوقّعة من عمل ذلك. *الاختيار اليومي يستلزم المبادلات*. سنطوّر فكرة طلب المستهلكين حتى نوضّح كيف يواجه المشترون المبادلات وكيف تشجع إشارات سعر السوق المشترين على الاقتصاد.

حول فكرة "الاحتياجات"

ما هي العلاقة بين ادّعائنا أن الناس يواجهون "المبادلات" مقابل الادّعاء الذي يقول أن الناس عندهم "احتياجات" أصيلة؟ ادرس، على سبيل المثال، هذه الجمل الأربعة:

- يحتاج الإنسان العادي ثمانية أكواب من الماء في اليوم لكي يبقى بصحة مثالية.
- يجب أن يكون كلّ المواطنين قادرين على الحصول على العناية الطبية التي يحتاجونها بغض النظر عن قدرتهم على الدفع.
- مريض السكّري يحتاج للإنسولين.
- تحتاج أن تقرأ كتابك الدراسي الخاص بالاقتصاد.

تشترك كلّ هذه الجمل بفكرة *الضرورة*. بالرغم من أن طريقة التفكير الإقتصادية لا تنكر أنّ الناس الحقيقيين عندهم حاجات حقيقية، إلا أنها تلمّح إلى أنّ هذه الجمل يمكن أن تكون مضلّلة بشكل كبير. يمكن أن نستعمل قليلاً من التفكير "خارج الصندوق".

انظر في الجملة الأخيرة أولاً. تحتاج أن تقرأ كتابك الدراسي الخاص

بالاقتصـاد. مـن المؤكّـد أن أستاذتـك التـي وضعت هـذا الكتاب علـى منهاجها الدراسي تعتقد أنّه الكتاب الصحيح. في الحقيقة، الاخفاق في الاستمرار في قراءة الكتاب يوضّح في أغلب الأحيان سبب الدرجات الضعيفة. وبعد كل ذلك، إذا كانت أستاذتك تحمل درجة الدكتوراه، فتكون أنت الطالب قد تلقّيت تعليمات طبيبك - شـيء مثل وصفة. لكن القضية ليست مجرّد ما تعتقد أستاذتك أنّه من الضروري عليـك أن تعمله لكي تنجح في الصف؛ إنمـا القضية هي ما الذي سيعمله الطلاب في الحقيقة؟ يواجه الطـلاب ندرة وبالتالي مجموعة من المبادلات. هل عرفت أي طالـب اختار عدم شـراء كتاب دراسي لأن سعره مرتفع جـداً؟ أو ماذا عن طالب دفـع السعـر الكامل للكتاب لكن ما اهتم حتى بفتحـه أثناء الفصل الدراسي؟ (لا بدّ وأنهم اعتبروا إنفاقهم "تكلفة غارقة"، شيء سنناقشه في فصل لاحق.) ماذا عن الطلاب الذين يحاولون بشكل جريء قراءة كتابهم الخاص بالاقتصاد لكنهم أيضـاً "يحتاجون" قراءة الكتب الدراسية الخاصـة بحساب التفاضل والتكامل، والفلسفـة، والفيزياء أيضاً، ولذلك يقومون بمجـرّد تصفّح الكتب بدلاً من قراءة كلّ فصـل مخصّـص بعنايـة؟ إذ يرفع الامتحـان القادم لمنتصـف الفصل لمادة الفيزياء تكلفة قراءة الفصل المخصّص في الإقتصاد.

يواجـه كلّ الطلاب هذا النوع من المشكلـة. تستلزم قراءة كتاب الاقتصاد المنهجـي تضحيـات. كلمـا زادت التكلفـة أو التضحيـة، يميل الطـلاب إلى عمل الأقـل. بـدلا عن ذلك، يقومـون بالبحث عن بدائـل. على سبيل المثـال، قد تسأل زميـلاً لك (قرأ الفصل) عن نقاط الكتـاب الدراسي الرئيسية؛ قد تنام والكتاب تحـت وسادتك وتتمنّى أنّ تتشرّب محتوياته؛ قد تتمنّـى حظّاً صافياً عندما تقدّم الامتحانـات؛ أو إذا كنت شجاعاً حقـاً، قد تذهب إلى أستاذتك في ساعات المكتب المخصصـة وتطلب منها توضيـح الأمور في الفصل، ملمحـاً إلى أنّك قرأت المادّة لكنـك مـا زلـت لا تفهمهـا بالكامل (نعـرف كلّ الخـدع!). هذه هـي كلّ البدائل لقراءة الكتاب.

في حين أن هذه الجملة قد ترنّ صدى بتجربتك الخاصة، ماذا عن الجملة الأولى؟ يحتـاج الإنسان العادي ثمانية أكواب مـن الماء في اليوم لكي يبقى بصحة مثاليـة. من المؤكّد أن السلطات الطبيـة عرضت هذه الجملة كحقيقة. والآن نحن نتحـدّث عن صحـة شخص، بدلاً من مجرّد درجات في صف كليّة. مع ذلك، بقيت حقيقة أخرى. حتى "الشخص العادي" يمكن أن يكون راغباً بشرب ماء أقل حتى يشـرب المزيـد من القهوة، أو البيرة، أو الصودا. أو قـد يأكل شخص ما اليوسفي بـدلا من ذلـك. لا شيء من هذه ماء؛ هـذه بدائل للماء. (بالمناسبـة، هل تدبّرت أيضاً أمر أكل حصتك اليومية المطلوبة من الفاكهة والخضار مؤخراً؟ إن لم تفعل ذلـك، لم لا؟) وماذا عـن الشخص الذي يشرب حالياً ثمانيـة أكواب من الماء في اليـوم؟ هل من الممكن أن يستمر هذا الشخـص في عمل ذلك إذا ارتفع سعر الماء إلى دولارين للكوب؟ 5 دولارات؟ 50 دولاراً؟

حسناً، فلنذهب الآن إلى الجمل التي تبدو أصعب. يجب أن يكون كلّ المواطنين قادرين على الحصول على العناية الطبية التي يحتاجونها بغض النظر عن قدرتهم على الدفع. لكن ما هو مقدار العناية الطبية التي يحتاجها أيّ شخص؟ قد نوافق كلّنا على أنّ إمرأة بزائدة دودية ملتهبة بشدة وليس عندها مال، يجب أن يتم استئصال الزائدة الدودية لها على نفقة دافعي الضرائب بالكامل إذا كانت غير قادرة على دفع أيّ من التكاليف بنفسها. لكن ماذا عن مراهق ذي حالة متوسطة من حبّ الشباب؟ إنّ خدمات الأطباء والأشخاص الآخرين في المجموعة الطبية سلع نادرة، ولا تتوقّف السلعة عن كونها نادرة حتى إذا لو طلب من كلّ طبيب معالجة مرضاه بدون تكليفهم. كل ما هنالك أنه لن يكون هناك عدد كافٍ من أطباء لينتشروا في كل مكان إذا قام كلّ شخص باستشارة طبيب لكلّ مرضٍ بسيط. في الحقيقة، كلما قل سعر زيارة الطبيب، كلما زاد عدد الناس الذين يستبدلون زيارة الطبيب بعلاج آخر كالنوم، أو أكل ما يكفي من الفواكه والخضار، أو أخذ الأمور ببساطة، أو الانتظار والتمنّي. قد يتوقّع أحدهم بشكل واثق أنّ الأجور النقدية الأقل تؤدّي إلى تكاليف أعلى من نوع آخر - مثل الانتظار في الطابور لعدّة ساعات، أو الإخفاق خلال إمتحان المكتب، وهكذا، لأن خدمات الأطباء سلع نادرة.

يمكن الحصول على السلع النادرة فقط عن طريق التضحية بسلع أخرى

مريض السكّري يحتاج للإنسولين. صحيح. بدونه سيكون مرضى السكري على الأقل منزعجين بشكل كبير وعلى الأغلب سيواجهون الموت. لذا فإن مريض السكري بالتأكيد، بالرغم من أنّه يستطيع أن يستبدل سلعاً أخرى بثمانية أكواب من الماء في اليوم، أو أن يضحّي بقراءة كتابه الدراسي لمناقشته مع الزملاء، فهو بالتأكيد لن يواجه أي بدائل للإنسولين، أليس صحيحاً؟ ليس بهذه السرعة. البدائل العامة تتضمّن حمية أفضل وتمريناً ملائماً. العناية الشمولية والأدوية العضوية تزداد أيضاً في شيوعها (حتى وإن لم يكونوا بنفس فعالية الإنسولين، تبقى حقيقة أن الناس يستعملون هذه الأمور بدلاً من الإنسولين، مثل الطالب الذي قد يتمنّى الحظّ بدلاً من قراءة الكتاب الدراسي). حيث أن الإنسولين سلعة نادرة لمعظم مرضى السّكري، فإن استعماله يستلزم مبادلات، أو التضحية بالسلع الأخرى التي يعتبرونها ذات قيمة.

القيم الحدّيّة

أيهما أكثر قيمة، الماء أم الماس؟ معظم الناس الذين سئلوا هذا السؤال أجابوا بدون تردد: "الماء". لكن عند متابعة السؤال مع إدخال بعض التعديل: "أيهما أكثر قيمة، كوب من الماء أم كوب من الماس؟" كانوا متردّدين. إذا أجابوا ثانية "الماء"، يمكننا أن نسألهم عما سيأخذونه إذا عُرض عليهم الاختيار بين كوب الماء وكوب الماس. الماس يربح كلّ مرّة.

كيف يستطيع الناس أن يقولوا أنّ الماء أثمن من الماس في حين أنهم، بدون أي تردّد، يأخذون الماس بدلا من الماء إذا عُرض عليهم الاختيار؟ يقولون كذلك لأن الماء ضرورة للحياة؛ أما الماس فليس كذلك. صحيح، الماء سيكون أثمن من الماس إذا كانوا في منتصف صحراء يموتون عطشاً. لكن ذلك الردّ يشوّش السياقات المختلفة، والمبادلات، التي تتم اختياراتنا ضمنها. *أي أن اختياراتنا تعتمد على الحالات التي نواجهها*.

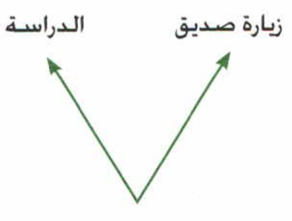
إن جريدة قديمة أثمن من الأعمال المجمّعة لشكسبير إذا كنت تحاول ضرب بعوضة تنوي أن تسبّب لك عدوى بالحمى الصفراء. المسواك أثمن من الحاسوب إذا كان هناك قطعة ذرة انحصرت بين أسنانك وتجنّنك. أيّ شيء يمكن أن يكون أثمن من أي شيء آخر تحت *ظروف مناسبة*، لأن *القيم*، مثل اختياراتنا، *تعتمد على الحالة، أيضاً*.

ماذا أتوقّع أن أتعلّم؟ بماذا أتوقّع أن أضحّي؟

لدى الاقتصاديين طريقتهم الخاصة لقول الشيء نفسه. *القيم التي تهم هي قيم حدّية*. التحليل الاقتصادي هو تحليل حدي بالأساس. حتى أن العديد من الإقتصاديين يستعملون عبارة "مذهب الحدية" للإشارة إلى ما دعوناه "طريقة التفكير الاقتصادية." *حدية* تعني "على أو عند الحافة" (الحد على هذه الصفحة هو حافة الصفحة). المنفعة الحدية أو التكلفة الحدية هي منفعة أو تكلفة *إضافية*. النظرية الإقتصادية هي تحليل حدي لأنها تفترض أنّ الناس يتّخذون القرارات عن طريق وزن المنافع الإضافية المتوقّعة مع التكاليف الإضافية المتوقّعة، كلّها مقاسة من الحدود التي يقف عندها صانع القرار حالياً. لا شيء يهم في اتّخاذ القرارات الاقتصادية باستثناء المنافع الحدية والتكاليف الحدية.

الاختيارات اليومية اختيارات حدّية

هل هذا مثالي جداً نوعاً ما؟ حسناً إذن، افترض أنّ صديقاً حميماً لك اتصل بك الساعة 9:00 مساءً بينما كنت تدرس لامتحان يوم غد في مادة الفيزياء. (وقد تركت أصلاً قراءتك المطلوبة والمخصّصة لدرس الاقتصاد.) صديقك يريد المجيء لساعتين. تقول له بأنّ عليك أن تدرس. صديقك يترجّى. تقول لا. يسألك صديقك بحزن، "هل الفيزياء أهم مني؟" وإذا فهمت طريقة التفكير الإقتصادية، فسترد بدون تردد: "على الحد فقط."



إذا لم يتوقف التذمّر مع هذا الجواب، أخبر صديقك بأن يسجّل الفصل القادم في مادة الاقتصاد وعد إلى دراساتك. قضية قيمة صديقك مقابل قيمة الفيزياء لا تظهر في هذه الحالة فقط. السؤال، بالأحرى؛ هو ما إذا كانت ساعتان إضافيتان مع صديقك على هذا الحد - في هذا المساء بالذات - تساوي أكثر من ساعتين إضافيتين مع مادة الفيزياء.

صديقـك يقـع في خطأ شائع: التفكـير من ناحية "كلّ شـيء أو لا شيء". "أنا" مقابل "الفيزياء". لكن هذا ليس هو الاختيار عندما يتصل بك صديقك في المسـاء الـذي يسبق امتحانك. في الحقيقة، ذلك نـادراً ما يكون الاختيار الذي نواجهه عندما نكون مدعوين لاتّخاذ القرارات. عادة ما يكون الأمر المزيد من هذا والأقل من ذاك مقابل المزيد من ذاك والأقل من هذا، مقاساً من الموقع الذي وجدنا فيـه أنفسنا عندما دعينا لأخذ القرار. لذلك، ترفض طريقة التفكير الإقتصادية منهجية كلّ شيء أو لا شيء لمصلحة الانتباه إلى المنافع الحدية والتكاليف الحدية. هـذا صحيح للناس الذين يقتصدون عند أيّ سلعة نادرة، بما في ذلك "ضرورة" أساسية مثل الماء.

منحنى الطلب

يشجّـع مفهـوم "الاحتياجـات" التفكير بكلّ شـيء أو لا شـيء ويفشل في إدراك فكـرة التفكـير الحدي. النـاس عندهم احتياجات. لكـن، في عالم الندرة يتحمّـل الأفراد المبـادلات - يختارون أقـل من سلعة ما للحصـول على المزيد من سلعة أخرى. لهذا طوّر الاقتصاديون فكرة "الطلب." الطلب هو مفهوم يربط بين الكميات التي يرغب الناس بالحصول عليها مع التضحيات التي يجب أن يقدموها للحصول على هذه الكميات. إنه تطبيق إضافي، ومهم جداً، للتحليل الحدي.

خـذ، على سبيل المثال، الجدول 1-3 الـذي يعرض كمية الماء التي يخطط النـاس لاستعمالها، عند أسعار مختلفة، في بلدة أمريكية "مثالية":

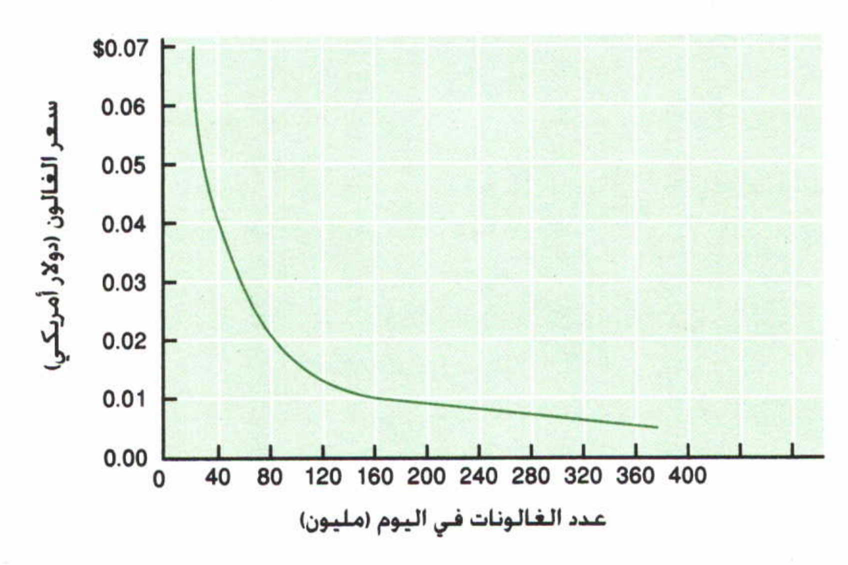
جدول 1-3

سعر الغالون (دولار أمريكي)	عدد الغالونات في اليوم (مليون)
0.07	23
0.04	40
0.02	80
0.01	160
0.005	320

يمكـن أن نتفـق جميعاً علـى أنّ الناس يحتاجون إلى المـاء. لكن ألق نظرة فاحصـة على الجـدول. يعرض الجدول علاقـة مثيرة، علاقة يجـب أن تعمل مع الطريقة التي يعدّل سكان المدينة أولئك استعمالهم المخطّط للماء مع تغيّر سعره. إذا كان المـاء مسعّر بقيمة 7 سنتات لكلّ غالون، فإن ما مجموعه 23 مليون غالون سيستعمـل في اليـوم. وإذا انخفض سعر المـاء - لأي سبـب - فسيخطّط الناس لاستعمال المزيد منه. بسعر سنتين لكلّ غالون، يخطّط الناس لاستهلاك 80 مليون غالون في اليوم؛ بسعر نصف سنت لكلّ غالون، سيستهلك النـاس 320 مليون غالون

في اليوم. (كلمة يستهلك لا تعني بالضرورة أنّهم جميعاً يحاولون شرب ذلك القدر من الماء في اليوم! إنها تعني ببساطة أنّهم يحاولون اكتساب واستعمال ذلك القدر من الماء لمجموعة مختلفة من الأغراض.)

تصبح الأشياء أكثر إثارة للاهتمام عندما نوضّح المعلومات في جدولنا بواسطة الرسم البياني في الشكل رقم 1-3. يبيّن المحور العمودي الأسعار المحتملة التي قد تكلّف للماء، بالسنتات لكلّ غالون. ويبيّن المحور الأفقي كمية الماء التي يخطّط الناس في المجتمع للحصول عليها عند تلك الأسعار. برسم تلك النقاط من الجدول، ووصلها سوية، نحصل على منحنى مائل إلى الأسفل.



الشكل 1-3: الطلب على الماء في بلدة أمريكية "مثالية"

يدعو الإقتصاديون ذلك المنحنى بمنحنى الطلب. يعرض منحنى الطلب كمية السلعة التي يخطّط المستهلكون لشرائها عند أي سعر معطى. "نقرأ" منحنى الطلب بأخذ سعر معيّن وإيجاد النقطة المقابلة على المحور الأفقي. تلك الكمية تمثّل الكمية التي يخطّط الناس لشرائها. ندعو تلك الكمية بالكمية المطلوبة.

يعرض منحنى الطلب في رسمنا البياني، على سبيل المثال، أنه إذا كان سعر الماء 0.005 دولار أمريكي لكلّ غالون، فسيرغب الناس باستعمال حوالي 320 مليون غالون في اليوم. تلك هي كميتهم المطلوبة. سيستعملون الماء كما لو أنّه بدون قيمة مطلقاً، أو بدقّة أكثر، كما لو أنّ قيمته كانت حوالي نصف سنت لكلّ غالون، لأن هذا هو في الحقيقة ما يجب عليهم أن يدفعوه للحصول على الماء. عندما يكون الماء رخيصاً نسبياً، سيستعمله الناس بالطبع للشرب، والاستحمام، والطبخ، وغسيل الملابس، وكذلك لأغراض أخرى غير معدودة، مثل تعبئة المسابح،

وري الحدائق، وغسيل السيارات، وغيرها. (كلّ هذه، أيضاً، أفعال استهلاك.) العديد من أصحاب البيوت سيغسلون الممر والأرصفة بدلاً من كناستها بعد قصّ العشب؛ وسيسيلون مراحيضهم بعد كلّ إستعمال؛ وسيأخذون حمامات طويلة؛ وسيملؤون الغسّالة بالماء في حين أنهم يحتاجون إلى ربع حملها فقط.

على أية حال، ضاعف سعر الماء إلى 0.01 دولار أمريكي لكلّ غالون، وستبدأ الأسر بالتصرّف بشكل مختلف تماماً. سيميل الناس إلى تعديل خططهم. الكمية المطلوبة ستتغيّر. وسيتخلّون عن أقلّ استعمالاتهم للماء ثمناً، وطبقا للرسم البياني، سيخفضون استهلاكهم اليومي للماء إلى النصف. ضاعف السعر ثانية إلى 0.02 دولار أمريكي وسيقتصدون أكثر. يتجلّى نفس النمط في سعر 0.04 دولار أمريكي لكلّ غالون. أما الكمية المطلوبة الآن فهي 40 مليون غالون في اليوم فقط. قد يقوم الكثير من الناس بريّ حدائقهم أو غسل سياراتهم بتكرار أقل. وقد لا تدار الغسّالات إلا بأحمال كاملة من الملابس القذرة. قد يقرّر آخرون بأن لا يملأوا مسابحهم عند مثل هذا الثمن الباهض. لاحظ، حتى إذا وصل السعر إلى 0.07 دولار أمريكي لكلّ غالون، فإن الناس لا يستغنون بالكامل عن الماء. سيبقى حوالي 23 مليون غالون مستهلكاً في اليوم، مكرّساً على الأغلب للأغراض "الأكثر أهمية" أو ذات القيمة الأعلى بكثير في نظر المختارين الفرديين.

هلّ بإمكانك، بالنظر إلى الرسم البياني، أن تحدّد مقدار الماء الذي يحتاجه المجتمع؟ طريقة التفكير الإقتصادية لن تزوّد أي بصائر خاصّة بكمية الماء التي يحتاجها الناس. سنترك ذلك إلى العلماء الفسيولوجيين! ذلك الجزء هو من فائدتهم النسبية، وليس لنا. لكن، مفهوم الطلب، ورسم منحنى الطلب للماء، يقدم بدلاً من ذلك بصيرة أقل تقديراً: يؤكّد الاقتصادي على التحليل الحدي. نجد في هذا المثال أن المستهلكين يجرون تعديلات حدية على التغيير في سعر الماء. *إذ لا يشغلون عادة في مبادلات كلّ شيء أو لا شيء.*

بدلاً من ذلك، كمقتصدين، يميل الناس إلى حفظ الماء عندما يواجهون أسعاراً أعلى. يبحثون عن بدائل للماء، وعندما يصبح الحصول على الماء أكثر تكلفة، سيجاهد الناس "لتبديد ماء أقل." سيقرّرون أنّ بعض استعمالاتهم لم تعد تستحقها. وسيبحثون عن طرق أكثر كفاءة اقتصادياً لتحقيق أهدافهم. (لا تنسى الأفكار التي تعلّمتها في الفصل الثاني!) أولئك الذين غسلوا قصاصات العشب من على الممر قد يميلون الآن إلى استعمال المكنسة. سيفضلون تركيب رؤوس رش عالية الضغط. وبدلاً من ريّ حدائقهم بشكل متكرر، قد يقرّر البعض زراعة المزيد من أشجار الظلّ. قد يستبدل المسبح بترامبولين فناء خلفي. في هذه الحالات، يمكن أن نقول بأنّ المكانس، ورؤوس الرش، وأشجار الظلّ (وحتى الترامبولين) تستعمل كبدائل للماء.

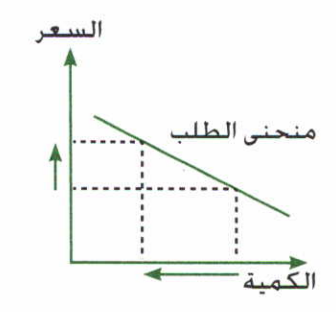
يمكن أن تكون المكنسة بديلاً للماء!

قانون الطلب

قانون الطلب: علاقة سلبية بين السعر والكمية المطلوبة، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة

إنّ النمط الذي نتكلّم به أساسي جداً بحيث أن بعض الاقتصاديين كانوا راغبين بوضعه في منزلة القانون: قانون الطلب. ندعوه "قانوناً" لأنه لا ينطبق على الماء فقط وإنما على كلّ السلع النادرة. ينص القانون على أنه: إذا زاد سعر السلعة، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، ستقل الكمية المطلوبة. على نفس النمط، إذا قل سعر السلعة، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، ستزيد الكمية المطلوبة.

يصرّح هذا القانون بأنّ هناك علاقة سلبية أو عكسية بين كمية أيّ شيء سيرغب الناس بشرائه وبين السعر (التضحية) الذي يجب أن يدفعوه للحصول عليه. السعر والكمية المطلوبة يتحرّكان في اتّجاهين معاكسين. عند السعر الأعلى، سيخطّط المستهلكون لشراء كمية أقل؛ عند السعر الأقل، سيجاهدون لشراء المزيد. هل توافق على أنّ هذا التعميم يمكن أن يسمّى قانوناً؟ أم هلّ بإمكانك أن تفكّر في استثناءات؟ (ماذا عن الإنسولين؟ ليس بعد - نريد إثارتك أكثر نوعاً ما!) لماذا يرغب الناس بأن يكونوا لا مبالين بالتضحيات التي يجب أن يقوموا بها؟ أو لماذا يفضّلون التضحية الأكثر على التضحية الأقل؟ هذا ما يقوم به شخص اشترى المزيد من شيء ما عندما زادت تكلفة الحصول عليه. مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، سيتم شراء عدد أقل من الأقراص المدمجة إذا كان سعر الواحد منها 14.99 دولاراً أمريكياً مقارنة مع سعر 10.99 دولاراً أمريكياً؛ سيشترك عدد أكثر من الناس مع مزوّدي خدمات الإنترنت عندما تقل رسوم الاشتراك؛ وسيقل ازدحام محلات (أولد نيفي) بالمشترين المتلهّفين أثناء البيع العام.



الطلب والكمية المطلوبة

باستعمال مفهوم الطلب، يجب أن تبقى متيقظاً لاحتمالية تغيّر شيء آخر بالإضافة إلى السعر. أفضل حماية لك تكون بالفهم الواضح لتفرق بين الطلب والكمية المطلوبة. المعلّقون على الأحداث الإقتصادية يستعملون كلمة الطلب في أغلب الأحيان كتعبير مختصر للكمية المطلوبة. يمكن لهذا، وفي أغلب الأحيان، أن يؤدّي إلى الخطأ، كما سنرى لاحقاً.

الطلب هو جدول أو منحنى. الكمية المطلوبة هي كمية معيّنة عند سعر معيّن

الطلب في النظرية الإقتصادية هو علاقة بين متغيّرين محدّدين: السعر والكمية التي يرغب الناس بشرائها. لا تستطيع ببساطة أن تحدّد الطلب لأيّ سلعة ككمية. الطلب دائماً هو علاقة تربط بين أسعار مختلفة مع الكميات (أو المقادير) التي يرغب الناس بشرائها عند كلّ سعر من تلك الأسعار. نعبر عن تلك الحقيقة بالقول بأنّ الطلب هو جدول أو منحنى. ويجب دائماً أن تُدعى الحركة من صف إلى صف آخر في الجدول، أو من نقطة إلى نقطة أخرى على المنحنى، بتغيّر في الكمية المطلوبة، وليس تغيّراً في الطلب. انتبه إلى كيفية صياغة قانون الطلب: لا

نقــول بأنّ الطلب يزداد عندما يقل السعر، على سبيــل المثال. وإنما بدلاً من ذلك نقول بأنّ الكمية المطلوبة تزداد.

نرى كلّ هذا في الشكل رقم 1-3. إذا حُدِّد السعر عند 0.01 دولار أمريكي لــكلّ غالون ومن ثــمّ انخفضــ إلى 0.005 دولار أمريكي لكلّ غالــون، فإن الكمية المطلوبــة ستزداد من 160 غالوناً في اليوم إلى 320 غالوناً. عند سعر 0.04 دولار أمريكــي، ستكــون الكميــة المطلوبة 40 غالونــاً في اليوم فقط. هــذا هو ما تجاهد لشرائــه عنــد سعر الأربع سنتات. لكن الطلب سيبقى بــدون تغيير خلال كلّ هذا، لأن الطلب هو كامل المنحنى أو الجدول.

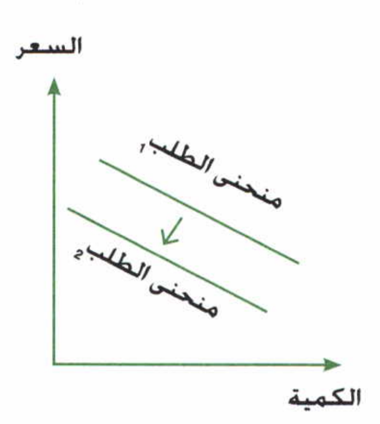
لاحظ في رسمنا البياني أن منحنى الطلب لم يتحرّك أو ينتقل أو يتغيّر. إذ أن تحرّكنــا على طول منحنى الطلب المعطى. منحنى الطلب نفسه يصوّر الكميات المختلفة التي يخطّط المستهلكون لشرائها عند الأسعار المختلفة. ربما تكون أفضل طريــق للإبقاء على هــذا التمييز صحيحاً هــو تذكّر أنّ الكلمة *منحنــى* أو الكلمة *جــدول* يجب أن تكون دائماً قادرة على اتّبــاع الكلمة *طلب*. إذا قلت "طلباً" لكنك لم تستطــع، في السيــاق، أن تقول "منحنى الطلب"، فإنــك تكون قد وقعت بخطأ شائع. من المحتمل أنك لا تعني طلباً، وإنما الكمية المطلوبة.

الطلب نفسه يمكن أن يتغيّر

"هــل تقــول لنا بأنّ الطلب نفسه لا يتغيّر أبــداً؟"، يسأل الشكّاكون من آخــر الصــف. "ألم تقل لنــا أنّه من المحتمــل أن يشتري الناس المزيــد من رؤوس الرشــ عاليــة الضغــط أو ما شابه ذلــك إذا أصبحــت الماء نفسهــا غالية الثمن؟ إنهــم يشترون تلك الأشياء لأن الماء أغلى، وليســ لأن رؤوس الرش أرخص، أليس صحيحــاً؟ وبالتــالي فــإن "قانون الطلــب" لا يطبّق على رؤوس الرشــ لأن الناس يشترون المزيد من تلك الرؤوس بالرغم من أنّ سعرها لم يتغيّر!"

أثــار هذا الطالب سؤالاً جيداً. وبالرغم مــن أن استنتاجه خاطئ، إلا أننا نحــترم حقيقة أنّه يعــير اهتماماً كبيراً لكلّ شيء قلناه حتى الآن. لذا دعنا نواصل الانتباه بينما نحاول تطوير مفهوم الطلب بشكل أكبر.

قانــون الطلب صحيح فعلاً فــي جميع الجهات. إنه يقول أنه إذا تغيّر سعر سلعــة ما، *مع بقاء الأشيــاء الأخرى ثابتة*، فإن الكمية المطلوبــة لتلك السلعة أيضا ستتغيّر. إنّ المفتاح هنا هو عبارة "*بقاء الأشياء الأخرى ثابتة*". السعر عامل مهم ومؤثّــر على اختياراتنا، لكنّنا ندرك أيضاً بأنّ هنــاك *عوامل مؤثرة أخرى، إضافة إلى السعــر نفسه*، الأمر الذي قد يشجّع الناس على زيادة أو تقليل استهلاكهم من السلــع والخدمات. *إذا تغيّرت رغبة الناس بالشــراء بالرغم من بقاء سعر السلعة موضع السّؤال ثابتاً، فإنه لا بدّ وأن يكون الطلب العامّ لتلك السلعة قد تغيّر*. منحنى الطلب نفسه يمكن أن ينتقل. والطلب لأيّ سلعة محدّدة يمكن أن يزداد أو ينقص.



دعنا نعود إلى مثالنا الأصلي بخصوص طلب سكان المدينة للماء نفسه. منذ البداية افترضنا أنّ المصدر المهم الوحيد للتغيّر هو التغيّر في سعر الماء. أبقينا على كل العوامل المؤثرة الأخرى على رغبة سكان المدينة بشراء الماء ثابتة. تغيّرت الكمية المطلوبة فقط لأن سعر الماء تغيّر. حتى يزداد الطلب العامّ، يجب أن يحدث شيء يجعل الأسر ترغب بشراء المزيد من الماء عند كلّ سعر. عند سعر 0.005 دولار أمريكي لكلّ غالون، قد يختار الناس استهلاكاً أكثر من الكمية الأصلية وهي 320 مليون غالون في اليوم، إذا، على سبيل المثال، جاهدوا لري حدائقهم بتكرار أكثر بسبب جفاف في المنطقة. (منحنى) الطلب سينتقل صعوداً وإلى اليمين. أو افترض، بدلاً من ذلك، أن المجتمع اكتشف بعض الملونات في المياه المزودة. قد تخفّض الأسر من استعمالاتها من الماء. (الشرب؟ لا. الاغتسال؟ سريعاً فقط. صيانة المسبح؟ لا. ري الحدائق، لم لا؟) إذا حدث هذا، فإن الناس سيميلون إلى استهلاك كمية أقل من الماء، عند أي سعر معطى. طلبهم العامّ سينقص. والمنحنى نفسه سينتقل إلى الأسفل وإلى اليسار.

إذا كنت تودّ رسم زيادة في الطلب على الماء، ارسم الكميات في العمود الثاني المبينة في الجدول 2-3. (أنت حر إذا رغبت بالرسم على الكتاب. إنه كتابك، وليس كتابنا!) إذا كنت تفضّل رسم نقص في الطلب، افعل ذلك مع العمود الثالث. يجب أن ترى، في كلتا الحالتين، أنه لأيّ سعر معطى لكلّ غالون، ستكون الكمية المطلوبة أعلى أو أقل من قبل. *قانون الطلب ما زال صحيحاً*. ما زلنا نعرض *منحنى طلب مائلاً إلى الأسفل*. في كلّ حالة هناك علاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة. لكن المنحنى نفسه ينتقل إلى موقع جديد.

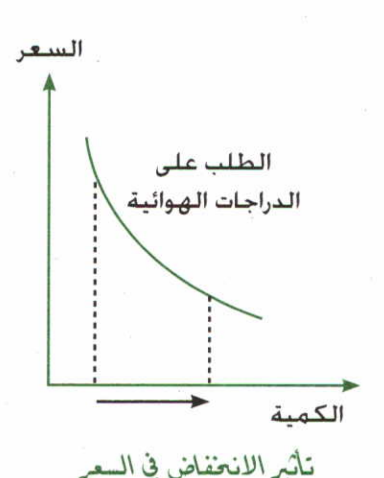
جدول 2-3

سعر الغالون (دولار أمريكي)	عدد الغالونات في اليوم (مليون)	عدد الغالونات في اليوم (مليون)
0.07	40	15
0.04	60	25
0.02	140	55
0.01	240	100
0.005	400	200

كلّ شيء يعتمد على كلّ شيء آخر

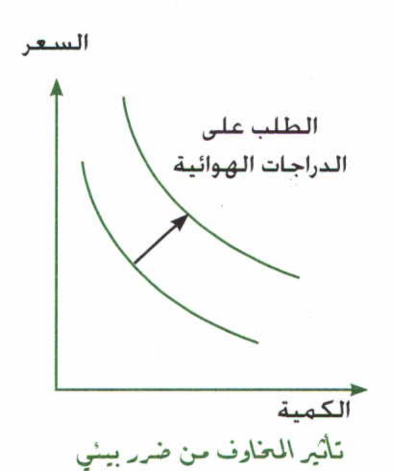
يمكننا أن نعزل بشكل واضح عدّة عوامل مؤثرة يمكن أن تسبّب تغيّراً في الطلب لسلعة ما، العوامل المؤثرة التي يمكن أن "تنقل منحنى الطلب"، إذا جاز التعبير. أيّ طالب اقتصاد جيد يجب أن يكون مدركاً لهذا. دعنا نبدأ بالأكثر وضوحاً.

التغيّر في عدد المستهلكين (الطالبين). عدد السكان المتزايد فيما بين سكان مدينتنا سيميل إلى زيادة الطلب على الماء ضمن المنطقة؛ عدد السكان المتقلّص سيميل إلى تخفيضه. كلما زاد عدد المراهقين الذين يستلمون رخص القيادة الخاصة بهم، ويستجدون سيارات الكبار، كلما زاد العدد العامّ للسائقين، ومال الطلب على الغازولين إلى الإرتفاع. من الناحية الأخرى، ارتفاع عدد السكان المسنين سيميل إلى تسليط بعض الضغط المنحدر على الطلب على الغازولين. من المحتمل أن يؤدّي أيضاً إلى زيادة الطلب على خدمات التمريض داخل المنزل.



تأثير الانخفاض في السعر

التغيّر في أذواق وتفضيلات المستهلكين. بينما كنا نراجع هذا الفصل، رأينا أنّ هوس نظام غذاء (أتكينز) قليل السكّر الحالي يقتل مبيعات (كريسبي كريم) للحلويات. انخفض الطلب عندما بدأ المستهلكون المهتمّون بصحتهم الابتعاد عن مثل هذه الأطعمة. إنهم لا يشترون حلويات أقل لأن أسعارها زادت. إنهم يشترون كمية أقل لأن أذواقهم تغيّرت. يفضّلون الآن أن يأكلوا الأطعمة ذات الكربوهيدرات الأقل. (أيضا، الطلب العامّ على البيرة منخفضة الكربوهيدرات زادت لنفس السبب تقريباً.) من المحتمل أن يكون هناك بضعة طلاب في صفك من الذين كانوا محبي المغنية (بريتني سبيرز) لكنهم الآن لا يفكرون حتى في الحصول على أقراصها المدمجة الجديدة، حتى وإن حصلوا عليها مجاناً. أذواق الناس يمكن أن تتغير، وهي تتغيّر مع مرور الوقت، وهذا يمكن أن يسبّب التنقلات في الطلب.



تأثير المخاوف من ضرر بيئي

التغيّر في الدخل. بالطبع لا يقاد طلبنا بأذواقنا فقط ولكن أيضا بدخولنا. وعادة، قد نتوقّع أنّ الزيادة في الدخل تؤدّي إلى الزيادة في طلب سلعة أو خدمة معيّنة، في حين أن النقصان في الدخل يؤدّي إلى نقصان في الطلب. قد تميل إلى شراء لباس أكثر جودة عندما تكون في عملك الصيفي لكنك ستخفّض مشترياتك عندما تعود إلى الدراسة وينخفض دخلك. من المحتمل أن يسافر عدد أكثر من الناس إلى عالم (ديزني) عندما يعمل الإقتصاد بشكل جيّد وتزداد دخولهم. في الإقتصاد الراكد، مع عدد أكبر من الناس العاطلين عن العمل، من المحتمل أن يقل الطلب. لكن كن حذراً هنا. التغييرات في الدخل تتعلّق إيجابياً بالتغييرات في الطلب على سلعة "عادية". لكن ليست كلّ السلع سلعاً "عادية". هناك أيضا مجموعة كاملة من السلع التي يحدث فيها النمط المعاكس. يدعو الإقتصاديون تلك السلع بالسلع "الرديئة". السلعة هي سلعة رديئة إذا قلّ طلب المستهلكين عليها عندما يزداد دخلهم. على نفس النمط، يطلبون المزيد عندما يقل دخلهم. على سبيل المثال، يأكل طلبة الكليات ذوي الميزانيات المنخفضة في أغلب الأحيان المعكرونة والجبن أو معكرونة (الرامين). بعد التخّرج، والحصول على ذلك العمل العظيم الأول، قد يختارون صرف دخلهم بشكل مختلف، شراء كمية أقل بكثير من المعكرونة والجبن ووجبات أكثر من طعام المطعم التي يقدرون على شرائها الآن. بالنسبة لأولئك الطلاب، المعكرونة والجبن سيكونان سلعة رديئة: عندما ارتفع دخلهم، قلّ طلبهم على تلك السلعة.

علـى أية حال، دعنا لا ننسى أن القيمـة هي حسب نظرة المختار. ما يعتبر سلعة رديئة (دون المستوى) لمستهلك ما، قد تكون في الحقيقة سلعة عادية لشخص آخـر. إنّ التعبير "*رديئة*" هو تعبير سيء الحظ، لأنه يبدو أنه يشير ضمناً إلى أنّ السلعة يجب أن تكون ذات نوعية متواضعة أو رديئة. لكن ليس بالضرورة أن تربط علامة "رديئة (دون المستوى)" بالنوعية مطلقاً.

في كل الأحـوال، نحن ملتزمون باستعمال تلك العلامة. *يميّز الإقتصاديون السلعـة العادية عن السلعة الرديئة بشكل خاص بواسطة الطريقة التي يستجيب فيهـا المستهلكون إلى التغييرات في الدخل*. ارجع إلى الفصل الثاني، وادرس حالة جونز وبراون، الجارين اللذين يقومان بصنع البيرة في البيوت. افترض أن كليهما تلقـى زيادة دفع كبيرة. يمكن لجونز الآن أن يرسل أطفاله إلى كلية مجتمع. طلبه البيتـي لتلك السلعة ازداد. بـراون، من الناحية الأخرى، تشجّـع طفلها الآن على تـرك كلية المجتمع والتقـدّم إلى جامعة معروفة. طلبها البيتـي لكليّة المجتمع الآن نقص. لذا فإن كليّة المجتمع تعتبر سلعة عادية لعائلة جونز، ورديئة لعائلة براون.

تقـدّر طريقـة التفكـير الإقتصاديـة حقيقـة أنّ كلّ شيء مرتبـط. يحبّ الاقتصاديـون أن يقولـوا أنّ كلّ شيء يعتمد علـى كلّ شيء آخر. وهم يعنون ذلك. رأينـا حتى الآن أن رغبة المستهلكين بشـراء سلعة ما مرتبطة بسعر السلعة موضع السّؤال، بالإضافـة إلى أذواقهم وتفضيلاتهم ودخلهم. لكن هنـاك المزيد. عندما نختار بـين الخيارات المختلفة، سيقـارن المستهلكون أسعار السلـع الأخرى أيضاً. التغيـيرات في أسعـار السلـع الأخرى يمكـن أن تولّد تغـيّراً جيداً جـداً في الطلب علـى السلعـة قيد النّظر. مع ذلك، فإن سعـر أيّ سلعة له معنى فقط عندما يُعتبر مقابـل أسعار المجموعة الواسعـة للسلع والخدمات الأخرى التـي يأخذها المختار بعين الاعتبار.

«ذلك أصبح غالياً جداً!»

هذا يقودنا إلى عامل رابع يغيّر الطلب: *التغيّر في سعر بديل السلعة*. انظر لمـا حـدث عندما زاد سعر المـاء في منطقتنا: زاد الطلب على رؤوس الرش عالية الضغط الموفرة للماء. لم يشتر الناس المزيد من تلك الأشياء لأن سعرهم قلّ، وإنما بدلاً عن ذلك لأن سعر الماء زاد. أو خذ بعين الاعتبار البرغر والستيك. افترض أن البرغـر كان مسعّراً بالأصل بقيمة دولارين لكلّ باوند في حين كان الستيك مسعّراً بقيمـة 4 دولارات لـكلّ باوند. ماذا سيحدث إذا حصـل، لأي سبب كان، أن ارتفع سعـر البرغر لوحـده؟ افترض أن سعـر البرغر ارتفـع إلى 3 دولارات لكلّ باوند. يقـترح قانون الطلـب أن الناس سيشترون كمية أقل من البرغـر. الكمية المطلوبة تقـل. في نفس الوقت، قد يكون الكثير أكثر ميلاً إلى شراء الستيك، بديل البرغر. الطلـب على الستيـك يميل إلى الزيـادة. أو خذ مثـالاً مختلفاً تمامـاً. السيارات الأجنبيـة الأرخص المستوردة إلى الولايـات المتّحدة تميـل إلى تقليل الطلب على السيـارات أمريكية الصنع. لا عجب في أن منتجـي السيارات الأمريكيين يصرّون علـى سلسلة من الحصص النسبيـة (الكوتا) أو الضرائب لرفـع أسعار سيارات

منافسيهـم الأجانب. مع بقـاء كلّ شيء آخر ثابت، زيادة (أو تناقص) سعر سلعة معطاة ستميل إلى زيادة (أو تناقص) الطلب على بديل السلعة.

إن التغـيّر في سعر سلعة مكمّلة يمكن أن يولّد أيضاً تغيّراً في الطلب. السلع المتكاملـة هـي سلع "تباع سويـة"، مثل النقانـق المقلية وخبز النقانـق المقلية، أو المـاء والمسابـح، أو الغازولين وسيارات SUV ذات الثمـان أسطوانات. من المتوقع أن البقـال الذي يضـع النقانق المقلية بسعر مخفض سيبيـع المزيد منها. ذاك هو قانون الطلب: الكمية المطلوبة من النقانق المقلية ستميل إلى الارتفاع. على الأرجح أيضـاً أنـه سيبيع المزيد من خبـز النقانق المقليـة (السلعة المكمّلـة) حتى وإن لم يضعهـا بسعر مخفّض. والزيـادة في مشتريات النقانق المقلية ستـؤدّي إلى زيادة في مشتريـات الخبز. بالرغم من أن أسعار الخبز ثابتـة، إلا إن الطلب العامّ على الخبـز سيزيد. من المتوقع أن أسعار المـاء المرتفعة ستخفّض الطلب على المسابح. كذلـك، فإن أسعار الغازولين المرتفعة ستميـل إلى تخفيض الطلب على السيارات شديـدة الاستهلاك للغازولين. *مـع بقاء كلّ شيء آخر ثابتاً، زيـادة (أو تناقص) سعر سلعة معطاة ستميل إلى تناقص (أو زيادة) الطلب على السلعة المكمّلة*.

وأخـيراً، *التغيّر في السعـر المتوقّع للسلعة* يمكن أن يسبّـب تغيّراً في الطلب العامّ على تلك السلعة. ازداد الطلب على الغازولين فجأة في يوم الهجوم الارهابي على مدينتي نيويورك وواشنطن. تغيّرت توقّعات الناس بخصوص السعر المستقبلي للغازولـين بشكل مفاجئ ومثير. توقّعـوا الآن أن السعر سيقفز. تصرّفوا بناءً على توقّعهـم الجديد عـن طريق الإسراع لشراء المزيد مـن الغازولين، محاولين بذلك ملء سياراتهم الآن قبل ارتفاع الأسعار. بكلمات أخرى، *طلبهم على الغازولين زاد في 9/11*. حـدث هذا في كافة أرجـاء الولايات المتحدة الأمريكية. (وفي الحقيقة، تلك الزيادة في الطلب علـى الغازولين سببت زيادة مفاجئة في أسعار الغازولين!) أو خـذ بعين الاعتبار حالـة مختلفة. افترض أنك تفكر في شـراء تلفزيون LCD. بينمـا تتسـوّق، وتستعدّ لشـراء واحد اليوم، تصـادف زميلة لك تعمـل في المحل. تخـبرك زميلتك بشكل هادئ أنّ هذه التلفزيونات ستوضع بسعر مخفض الأسبوع القـادم، ستباع بسعـر 20 بالمائة من السعر الحالي. كيـف ستستجيب لذلك؟ إذا قـرّرت *الانتظار حتى ينخفض السعر* - أي أنك تصرّفت بناءً على *توقّعك الجديد للسعـر الأقل في الأسبوع القادم* - فإن *طلبـك الحالي* على تلفزيون LCD ينقص في ضوء ذلك التوقّع الجديد.

«دعنا نشتري المزيد الآن قبل أن يزيد السعر أكثر»

سوء فهم سبب التضّخم

أحـد الأسبـاب الرئيسية التي يعتقـد العديد من الناس بسببهـا أنّ قانون الطلـب لا يعمـل هو أنّهـم نسوا أخذ آثـار التضّخم بالحسبان. في فـترة التضّخم السريـع، معظـم زيادات السعـر الظاهرية ليسـت زيادات سعر حقيقيـة مطلقاً.

«في أيام الخير السابقة، كان الفيلم يكلّف 50 سنتاً فقط.» (لكن يا جدّي، ألم تكن وقتها تكسب 50 سنتاً في الساعة فقط؟)

ستبحث طبيعة، وأسباب، ونتائج التضّخم بالتفصيل لاحقاً في هذا الكتاب (بدءً من الفصل 14)، لكن التضّخم يشوّه تصوّراتنا عن التغييرات النسبية في التكلفة والسعر مما يجعلنا نفكر بها بشكل أفضل قبل الذهاب قدماً. فأونصة من التوقع قد تحيل دون باوند من التشويش.

التضّخم يعني زيادة في متوسط سعر السلع النقدي. لكن لأننا متعودون على التفكير بسعر أيّ شيء على أنه كمية النقود التي يجب أن نضحّي بها للحصول على ذلك الشيء، نستنتج بسهولة بأنّ ضعف المال يعني ضعف التكلفة أو التضحية. على أية حال، لا تكون الحالة كذلك إذا كانت ضعف الدولارات لها نصف القوة الشرائية فقط. إذا وجب مضاعفة السعر النقدي لكلّ سلعة، بما في ذلك العمالة البشرية وأيّ شيء آخر يبيعه الناس أو يؤجرونه من أجل الحصول على المال، فلن يكون هناك تغيّر حقيقي في سعر أي سلعة - ماعدا المال، بالطبع، الذي قلّ سعره بنسبة النصف. ولذا فإن مضاعفة سعر الغازولين لن يقنع الناس بالضرورة باستعمال كمية أقل من الغازولين - *إذا حدثت في نفس الوقت مضاعفة لدخولهم ولأسعار كلّ السلع الأخرى التي يستعملونها.*

خذ بعين الاعتبار هذه الحالة البسيطة جداً. افترض أنك تحصل على 5 دولارات أمريكية في السّاعة (بعد اقتطاع الضريبة) من عملك في مكتبة الكلية. افترض أيضاً بأنّه يمكنك أن تشتري خمس علب من معكرونة (الرامين) بسعر 1.00 دولار أمريكي، وبرغر بسعر 2.50 دولاراً أمريكياً لكلّ باوند. ساعة عملك، وبالأخص الدخل الذي تولّده، يزوّدك بقوّة لشراء ما يصل إلى 25 علبة من معكرونة الرامين أو باوندين من البرغر على الأكثر. افترض بدلاً من ذلك أن كلّ الأسعار، بما في ذلك أجرة ساعة عملك، قد تضاعفت. تكسب الآن 10 دولارات أمريكية في السّاعة. يفضّل أي شخص أن يكسب 10 دولارات مقارنة بـ5 دولارات في السّاعة، إذا بقيت الأشياء الأخرى ثابتة. لكن إذا تضاعفت أيضاً كل أسعار السلع التي يزوّدها الآخرون، فإنك في الحقيقة، لست أغنى من ذي قبل. ما زال بإمكانك أن تشتري، على الأكثر، 25 علبة من المعكرونة أو باوندين من البرغر بدخلك النقدي الجديد البالغ 10 دولارات في الساعة. في هذا المثال البسيط جداً، نرى بشكل واضح أنّ السعر النسبي لعملك، ومعركونة الرامين، والبرغر لم يتغيّر.

في الحقيقة، لا تتغيّر كلّ الأسعار النقدية بنسب متساوية كنتيجة للتضّخم - وهذا أحد الأسباب الذي يجعل التضّخم يخلق المشاكل. لكنّهم يميلون إلى التحرّك سوية. ولذلك، إذا أردنا اختبار تأثير زيادة معيّنة في السعر، يجب أن نتجرّد أولاً من تأثيرات الزيادة العامّة في الأسعار. افترض، على سبيل المثال، أن الكليّة التي كانت تكلّف طلابها 5,000 دولار أمريكي في السّنة التعليمية في عام 1975 أصبحت تكلّفهم 15,000 دولار أمريكي في السّنة التعليمية في عام 2005. ما هو مقدار الزيادة في الرسوم التعليمية التي قامت الكليّة برفعها خلال

هـذه الفترة؟ إنّ الجواب هـو أنّها لم ترفع الرسوم التعليمية مطلقاً. لو أن الرسوم التعليميـة بقيت متماشية فقط مع معدل التضخم، فإن الرسوم كانت سترتفع من 5,000 دولار أمريكي إلى أكثر من 15,000 دولار أمريكي في السّنة.

الزمن لصالحنا

إذا كنـت شخصاً من النـوع النزّاع إلى الشك والارتيـاب، فقد تشكّ فيما إذا كان النـاس حقاً مرنين وقابلـين للتعديل كما تقترح كلّ هذه الأمثلة. ذلك شكّ صحّـي. التغيّرات في الكمية المطلوبة لأيّ تغير معطى في سعر ما ستكون أكبر كلما زادت الفترة الزمنية المخصصة للتعديل.

لم يُسمع بالاشتراك في السيارة قبل القفزة في أسعار النفط في السبعينات

خـذ بعـين الاعتبار سعـر الغازولـين. إلى أي مستوى يجـب أن يرتفع سعر الغازولين قبل أن يخفّض الأمريكيين استهلاكهم له أثناء أزمة أوبك في السبعينات؟ لا تجـب بدون أن تلاحظ أولاً أنّ السعر لم يرتفـع بالمقدار الذي اقترحته الأرقام. مرة أخرى، *السعر النسبي هو الذي يهمّ*، ومعظم الزيادة في سعر الغازولين كانت مجـرّد ارتفـاع بسبب التضّخـم في سعره النقـدي. السعر في عـام 1972 والبالغ 38 سنتـاً لـكلّ غالون من الغاوزلـين العادي كان سيرتفع إلى حـوالي 1.35 دولاراً أمريكيـاً حالياً *إذا تماشـى ارتفاع أسعار الغازولين مع معدل التضخم فقط*. يبقى السـؤال الجيد مع ذلك: ما مقدار الزيادة في السعـر النسبي الذي يجب أن تكون حتـى يقل استهـلاك الغازولين بنسبة 10 بالمائة أو 25 بالمائـة أو حتى 50 بالمائة؟ يعتمد الجـواب بشكل واضح على الوقت المخصص للتعديـلات. سيشتري الناس السيـارات التي تستعمل مقـداراً أقل من الوقود، وسينتقلـون إلى سكن أقرب إلى عملهـم، وسيرتّبون اشتراكات في السيارات إذا ارتفع سعر الغازولين بمقدار كافٍ جداً؛ لكنّهم لن يقوموا بعمل ذلك مباشرةً. سيستغرق مهندسو الآلات أيضاً بعض الوقـت لزيـادة كفاءة وقود السيـارات، وستستغرق الحافـلات وشركات الطيران بعض الوقت لتوسيع برامجها، مما يزوّد مستعملي السيارات ببدائل أكثر وأفضل مـن الغازولين. في المدى القريب، نحن واقعون في مشكلة. لكن بمرور الوقت (على المـدى الأطـول)، نتعلّم البحث عـن بدائل للغازولـين (اشـتراكات في السيارات، ومحـرّكات بستّة وأربعـة إسطوانات، ورحلات قيادة ترفيهيـة أقصر عبر البلاد، وهكذا). أي أننا نجد طرقاً جديدة للاقتصاد.

بأخـذ كلّ أمثلتنـا تقريبـاً من دائـرة القـرارات البيتية، قد نكـون حجبنا الحقيقـة المهمـة بأن الزبائـن يشملـون المنتجين بالإضافـة إلى الأسـر. تستعمل الشـركات التجارية المـاء والغازولين، أيضـاً، وهم أحياناً يستعملـون الكثير منها ممـا يجعلهم شديدي الحساسية تجـاه التغيّرات في السعر. ستهمل بعض العوامل الرئيسية التي تجعل منحنيات الطلب تنحدر إلى الأسفل إذا أغفلت عن المساهمة التـي يقـوم بها المنتجـين على طلب العديد مـن السلع. في حالة المـاء، عادة تتخذ

قرارات الموقع على أساس السعر المتوقّع للماء، ومن ثم تؤثّر تلك القرارات على الكميات المطلوبة في المناطق الجغرافية المختلفة.

لكنّ الزبائن يستغرقون الوقت لإيجاد البدائل والبدء باستعمالها. كما يستغرق المنتجون أيضاً الوقت لابتكار وإنتاج ونشر البدائل. كنتيجة لذلك، الكمية التي يزيد فيها الناس أو يقللون مشترياتهم عندما يتغيّر السعر تعتمد كثيراً على الفترة الزمنية التي سنلاحظ التعديل خلالها. من حين لآخر، حتى الزيادة (أو النقصان) الكبيرة في السعر لن تؤدّي في باديء الأمر إلى أي نقصان (أو زيادة) هامّ في الاستهلاك. وهذا يؤدي بالناس أحياناً إلى استنتاج أن السعر ليس له تأثير على الاستهلاك. استنتاج خاطئ جداً! لا شيء في هذا العالم يحدث فوراً. يجب أن يسمح للناس، مخلوقات العادات، بالوقت ليكتشفوا بأنفسهم أنّ هناك بدائل لأيّ شيء.

يُستغرق وقت لاكتشاف البدائل

مرونة سعر الطلب

من المتعب جداً التحدّث عن "الكمية التي يزيد فيها الناس أو يقللون مشترياتهم عندما يتغير السعر." لكن هذه علاقة مهمة ذات العديد من التطبيقات المفيدة. لذلك اخترع الاقتصاديون مفهوماً خاصّاً يلخّص هذه العلاقة. إنّ العنوان الرسمي لهذا المفهوم هو *مرونة سعر الطلب*. ذلك اسم ملائم. المرونة تعني المستجيبية. (كرة الغولف أكثر مرونة من الرخام عندما تضرب بحديد ثلاثي.) إذا تغيّرت الكمية التي يرغب الناس بشرائها تغيّراً جوهرياً كنتيجة لتغيّر بسيط في السعر، يُقال عن الطلب أنه مرن. أمّا إذا أدّى التغيّر الكبير جداً في السعر إلى تغيّر صغير في الكمية المطلوبة، يُقال عن الطلب أنه غير مرن.

تُعرّف مرونة سعر الطلب بدقة على أنها *النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر*. وبالتالي، إذا أدت الزيادة في سعر البيض بنسبة 10 بالمائة إلى انخفاض في عدد البيض الذي يحتاج الناس لشرائه بنسبة 5 بالمائة، فإن مرونة الطلب تكون 5 بالمائة مقسومة على 10 بالمائة، أو 0.5. (لنكون دقيقين تماماً، مرونة الطلب تساوي سالب 0.5، حيث أن السعر والكمية المشتراة يتغيّران عكسياً. لكن للبساطة سنهمل الإشارة السالبة ونتعامل مع كلّ معاملات المرونة كما لو أنّها كانت موجبة.)

مرونة سعر الطلب =

$$\frac{\text{\% التغيّر في الكمية المطلوبة}}{\text{\% التغير في السعر}}$$

عندما يكون معامل المرونة أكبر من 1.0 (مع إهمال الإشارة) - أي عندما تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة أكبر من النسبة المئوية للتغيّر في السعر - يُقال عن الطلب أنه مرن. عندما يكون معامل المرونة أقل من 1.0، أي عندما تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة أقل من النسبة المئوية للتغيّر في السعر - يُقال عن الطلب أنه غير مرن. سيرغب المتعلّمون الملزمون بمعرفة ما يُقال عن الطلب عندما تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة مساوية

بالضبط للنسبة المئوية للتغيّر في السعر، مما يجعل معامل مرونة الطلب يساوي 1.0 بالضبط.

تتأثّر المرونة بثلاثة عوامل:

الوقت (كما نوقش مسبقاً). كلما زاد الوقت المتوفر للناس من أجل التعديل مع تغير السعر، كلما أصبح الطلب أكثر مرونة.

توفر وقرب البدائل المعروفة. يقتصد المستهلكون في مواجهة السعر الأعلى عن طريق البحث عن البدائل. في الحقيقة، هناك بدائل لكلّ شيء، لكن بعض الأشياء لها بدائل معروفة أكثر من الاخرى. كلما زادت البدائل، كلما زادت مرونة الطلب. تؤدّي البدائل الأقل إلى مرونة طلب أقل. (هلّ بإمكانك أن ترى كيف يرتبط الوقت وتوفر البدائل المعروفة بعضها ببعض؟ في أغلب الأحيان يستغرقنا بعض الوقت لدراسة واكتشاف البدائل الملائمة.)

نسبة ما يصرفه الشخص من ميزانيته على سلعة ما. كلما قلت النسبة التي يصرفها الشخص من ميزانيته على سلعة ما، كلما قلت حساسية المستهلكين لتغيّر السعر. سيكون الطلب أقل مرونة. إذا تم صرف نسبة أكبر من ميزانية الشخص على سلعة ما، فمن المحتمل أن يكون المشترون متسوقين أكثر حذراً وتبصّراً - أكثر حساسية للتغيّر في السعر - ولذا فإن الطلب سيميل إلى أن يكون أكثر مرونة.

يمكنك أن تبدأ بتعويد نفسك على استعمالات هذا المفهوم بسؤال فيما إذا كان الطلب مرن أو غير مرن في الظروف الحالية الموصوفة تالياً. ويتم مناقشة كلّ حالة في الفقرات اللاحقة.

- "سعر الملح يمكن أن يتضاعف، وسأبقى أشتري نفس الكمية - كثير على قانون الطلب المزعوم."
- الطلب على الشاحنات الصغيرة.
- الطلب على شاحنات الـ(فورد) الصغيرة.
- الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة الحمراء.
- "سيزيد مجموع إيرادات الجامعة من التعليم في الحقيقة إذا خُفّضت أجور التعليم بنسبة 20 بالمائة."
- الطلب على الإنسولين.

التفكير بشأن المرونة

"سعر الملح يمكن أن يتضاعف وسأبقى أشتري نفس الكمية - وهذا كثير على قانون الطلب المزعوم". بالتأكيد أنه من وجهة نظر العديد من المستهلكين الذين أدمنوا على الملح، هناك عدد قليل جداً من البدائل الجيدة للملح. علاوة على ذلك، مستهلكو العديد من الأشياء الرخيصة، مثل الملح، أعواد الأسنان، معكرونة

الرامين، وربما حتى أقلام الرصاص، ليسوا حسّاسين للتغيّر في السعر بشكل كافٍ. على أية حال، ليس "الرخص" ذاته هو ما يجعل الطلب غير المرن، إنما هو نسبة ما يصرفه الشخص من ميزانيته على شيء ما. المصادفة هي أن مشترياتك السنوية لملح المائدة تشكّل جزءً صغيراً من مشتريات بقالتك السنوية، ناهيك عن مشترياتك الكليّة. قد لا تعرف حتى مرتجلاً كم تصرف على الملح كلّ سنة. عندك حافز صغير لأن تكون متسوقاً حذراً، "صعب الإرضاء"، للملح. لكنّنا نراهن بأنّ لديك فكرة جيّدة جداً عما تصرفه على التعليم أو الإيجار كلّ سنة، لأنه من المحتمل أنها تشكّل نسبة مئوية هامّة أكثر بكثير من ميزانيتك. (بالطبع، قد لا تعرف ذلك إذا كان أبواك هم من يدفع فواتيرك، لكنهما بالتأكيد يعرفان ذلك!).

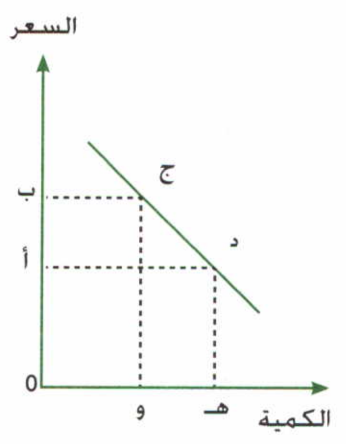
إذا ارتفع سعر الملح من 50 سنتاً إلى دولار لكلّ باوند، فإن العديد من الناس سيستمرون في شرائه كالمعتاد؛ إنهم لن يستجيبوا بشكل كبير، إذا كان هناك أي استجابة أصلاً. لكن انتبه إلى أمرين: (1) هذا لا ينتهك قانون الطلب، لأنه علاقة تتجلّى على كامل مدى الأسعار المحتملة. هل ستستمر الأسر في الشراء كالمعتاد إذا واصل السعر النسبي للملح ارتفاعه إلى 5 دولارات؟ أو 10 دولارات؟ (2) من المرجح أن المستعملين الآخرين للملح - خذ بعين الاعتبار بعض المطاعم أو مؤسسات الطعام الجاهز - الذين يستعملون جزء أكبر من ميزانيتهم لشراء الملح سيعملون على الاقتصاد في الملح بشكل أكثر بكثير عند ارتفاع أسعاره. بالتأكيد أن صناعة "البطاطا المملّحة" في أجزاء المنطقة الشمالية الشرقية ستحاول الاقتصاد بحذر أكبر.

الطلب على الشاحنات الصغيرة. دعنا ندرس هذا المثال، والمثالين التاليين، ضمن سياق توفر البدائل المعروفة. هلّ بإمكانك أن تدرج بعض البدائل للشاحنات الصغيرة؟ قائمة قصيرة للبدائل قد تتضمّن شاحنات التوصيل، وشاحنات التحويل، وعربات الأدوات الرياضية، والسيارات، ووسائل النقل العامّ، والدراجات البخارية وحتى الدراجات. إذا ارتفع سعر الشاحنات الصغيرة عموماً، سيبحث الناس عن بدائل مثل هذه.

ادرس الآن *الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة*. لاحظ أننا ضيّقنا صنف المنتج من الشاحنات الصغيرة عموماً إلى شاحنات الفورد الصغيرة فقط. ماذا سيحدث إذا ارتفع سعر شاحنات الفورد الصغيرة فقط؟ يمكن أن ينتقل الناس إلى البدائل، مثل تلك التي في قائمتنا. لكن في الحقيقة هناك الآن بدائل أكثر من تلك. يمكننا الآن أن نضيف إلى القائمة شاحنات (كرايزلر)، و(دودج)، و(تشيفي)، و(تويوتا)، ومجموعة كبيرة من الشاحنات الصغيرة الأخرى غير الفورد. من الواضح أن هذه البدائل ليست بدائل "للشاحنات الصغيرة" كصنف منتج، لكنّها بدائل لشاحنات الفورد الصغيرة. لأن المستهلكين عندهم مدى أوسع من البدائل الجيدة للنظر فيها، سيكون الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة أكثر مرونة من الطلب على الشاحنات الصغيرة ككل.

وأخيراً، الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة الحمراء. صنف المنتج الآن أضيق. لكن ذلك يعني أن عدد البدائل الآن أكبر - يمكننا الآن أن نضيف إلى قائمتنا شاحنات الفورد الصغيرة الأرجوانية، والزرقاء، والخضراء، والسوداء، وكلّ شاحنات الفورد الصغيرة غير الحمراء الأخرى. لذا، سيكون منحنى الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة الحمراء مرناً بدرجة أكبر بكثير من منحنى الطلب على شاحنات الفورد الصغيرة، الأمر الذي يعني أن المستهلكين سيكونون حسّاسين بدرجة أكبر للزيادات في سعر شاحنات الفورد الصغيرة الحمراء لوحدها.

البدائل في كل مكان: مفهوم الطلب

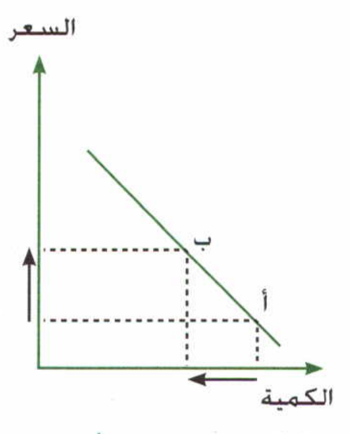


الطلب مرن بين «ج» و«د» لأن (0 ب ج و) > (0 أ د هـ)

المرونة ومجموع الإيرادات الكليّ

"*في الواقع، سيزيد مجموع إيرادات الجامعة من التعليم إذا قلت رسوم التعليم بنسبة 20 بالمائة.*" إنّ مجموع إيرادات الجامعة من التعليم هي ناتج ضرب رسوم التعليم في عدد الطلاب الذين يسجّلون. إذا أدّى انخفاض رسوم التعليم بنسبة 20 بالمائة إلى زيادة في إيرادات التعليم، فإنّه لا بدّ وأن يكون هناك زيادة في التسجيل بنسبة أعلى من 20 بالمائة. التغيّر في النسبة المئوية للكمية المطلوبة أكبر من التغيّر في النسبة المئوية للسعر، لذا فإن الطلب مرن.

هذا يقترح طريقة تفكير بسيطة حول المرونة. تذكّر بأنّ الكمية المطلوبة ستتحرّك دائماً في الإتّجاه المعاكس للسعر. *إذا سبّب تغير السعر تحرّك مجموع الإيرادات في الاتّجاه المعاكس لتغير السعر، فإن الطلب لا بد وأن يكون مرناً*. يجب أن تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة أكبر من النسبة المئوية للتغيّر في السعر لأن مجموع الإيرادات عبارة عن ناتج ضرب السعر في الكمية. وذلك هو تعريف الطلب المرن. *إذا سبّب تغير السعر تحرّك مجموع الإيرادات في نفس اتّجاه تغيّر السعر، فإن الطلب لا بد وأن يكون غير مرن*. التغيّر في الكمية المطلوبة لم يكن كبيراً بما فيه الكفاية ليرجح على التغيّر في السعر. وذلك هو معنى الطلب غير المرن.



الطلب غير مرن بين «أ» و«ب»

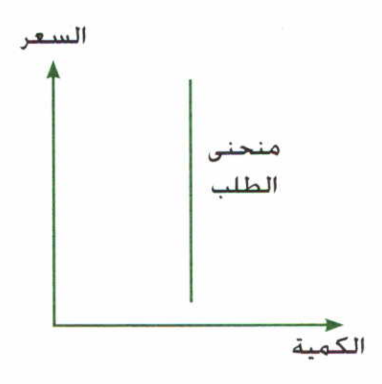
لا تقفز إلى استنتاج أن الجامعة ستكون دائماً في وضع مالي أفضل، بإعطاء طلب مرن، إذا خفّضت رسومها التعليمية. صحيح أن رسوم التعليم الأقل ستعني إيرادات أكبر عندما يكون الطلب مرناً، لكن تسجيل عدد أكبر من المحتمل أن يعني أيضاً تكاليف كلية أعلى. يجب أن تقرّر الجامعة في مثل هذه الحالة فيما إذا الإضافة في مجموع الإيرادات ستكون أكبر من الإضافة في التكاليف الكلية. (لكن يجب أن ترجئ مشاكل استراتيجية التسعهر حتى نصل إلى الفصل 9.)

من الناحية الأخرى، تقودنا العلاقة بين المرونة ومجموع الإيرادات إلى طرح خطأ شائع: يعتقد العديد من الناس بأنّ كلّ ما تحتاجه شركة ما "لتجمع المزيد من المال" هو رفع أسعارها. لكن إذا قامت الشركة برفع أسعارها بنسبة 20 بالمائة مثلاً، وانخفضت الكمية المطلوبة (قانون الطلب!) بأكثر من 20 بالمائة، فإن مجموع الإيرادات سيقل.

أسطورة الطلب العمودي

منحنيات الطلب ليست غير مرنة تماماً على كامل مدى الأسعار - لا استثناءات. سيرسم منحنى الطلب غير المرن تماماً كخطّ عمودي، ملمّحاً إلى عدم وجود بدائل للسلعة موضع السّؤال. ستكون حكيماً بعدم البحث عن مثل منحنيات الطلب هذه في العالم الحقيقي. سيكون ذلك مثل البحث عن وحيد قرن في عالم الخيول.

ما الذي يقودنا أخيراً، كما وعدنا، إلى الطلب على الإنسولين. هل هو خطّ عمودي؟ حسناً، عرفنا بأنّ حمية أفضل ورعاية صحية شمولية هي بدائل معتبرة، وربما يمكننا، إذا أحببنا، أن نضيف إلى القائمة الدعاء، وقوّة التفكير الإيجابي، وعدد كبير من البدائل الأخرى. لكن افترض بأنّك لا زلت تشكّ. دعنا نفترض - بشكل مؤقت - أنّ المصابين بالسّكري لا يعتبرون أيّاً من هذه الأشياء كبدائل محتملة. إذا افترضنا أن الطلب على الإنسولين عمودي تماماً، ماذا ستكون النتائج؟ المصابون بالسّكري سيصرفون أدويتهم (مرة أخرى، حسب أوامر الطبيب) بغض النظر عن السعر الذي يجب عليهم أن يدفعوه للحصول على الإنسولين. إذا كانت وصفتهم الدوائية تكلّف 3 دولارات في الإسبوع، فإنهم سيقومون بذلك. وإذا كلّفت نفس الوصفة 30 دولاراً في الإسبوع، فإنهم سيقومون بذلك. إذا كلّفت الوصفة 300 دولاراً في الإسبوع، فإنهم سيقومون بذلك. أليس كذلك؟ هل هو أمر مضمون أن تفترض أن الناس يتصرّفون حقاً بهذه الطريقة؟ طريقة التفكير الاقتصادية تقترح، بدلاً من ذلك، بأنّ الدعاء يبدو بديلاً جذّاباً جداً للإنسولين إذا ارتفع سعره.



مخلوق أسطوري!

انظر إلى الموضوع بطريقة أخرى. افترض، بدلاً من ذلك، أن سعر الإنسولين هو 30 دولاراً في الأسبوع وبعد ذلك انخفض بشكل كبير إلى دولار واحد فقط في الأسبوع. هل سيستعمل المصابون بالسّكري المزيد من الإنسولين الآن؟ نعم. لكن على ماذا يدلّ ذلك؟ المصابون بالسّكري على الأرجح سيصرفون المزيد من الأدوية عندما تكون التكلفة أقل. زادت الكمية المطلوبة عندما قلّ السعر الذي يدفعونه. بالطبع، ذلك يعني أن الطلب على الإنسولين يميل إلى الأسفل، بدلاً من كونه خطّاً عمودياً. وفي الحقيقة، هو كذلك.

يمكن التعبير عن قانون الطلب الآن بلغة المرونة كما يلي: ليس هناك شيء مثل الطلب غير المرن تماماً على كامل مدى الأسعار المحتملة. معظم المشترين سيستجيبون قليلاً على الأقل للتغيّر في التكلفة عليهم، وكلّ المشترين سيستجيبون للتغيّر الكبير بما فيه الكفاية. إذا كان هذا يبدو واضحاً جداً ولا يحتاج للذكر، فارجع إلى صحيفتك اليومية للحصول على دليل بإنّه غير واضح لكلّ شخص على الإطلاق. الناس حسنو النيّة والبعض من سيئي النية يتكلمون بشكل مستمر عن الحاجات الأساسية، والمتطلبات الدنيا، والضرورات المطلقة. لكن منحنيات الطلب

نادراً ما تكون غير مرنة مثلما تفترض. هذا لا يدلّ، بالطبع، على أنّ الطلبات مرنة دائمـاً. ذلك سؤال أكثر صعوبـة، لكي يجاب عليه بالنظر إلى كلّ حالة على حدى. لكن كما سنكتشف بعد ذلك، أنه سؤال مهم جداً لأي أحد منا يرغب بتحديد مدى جودة أداء نظامنا الإقتصادي.

كلّ السلع النادرة يجب أن توزّع بطريقة ما

استعملنـا حتـى الآن أسعـار السـوق، والرغبـة في دفعهـا، كمعاييرنـا الأساسيـة لتوزيع السلع والخدمات النادرة، من الماء إلى الشاحنات الصغيرة إلى الإنسولين.

إذا كانـت السلعـة نـادرة - إذا لم يكـن باستطاعة النـاس الحصول على مقـدار ما يرغبون به بدون التضحية بشـيء آخر يقيّمونه - فإن تلك السلعة يجب أن تـوزّع. بكلمـات أخرى، يجـب تأسيس معيـار أو قاعدة من نوع مـا للتمييز بين المدّعـين لتحديـد مـن سيحصل على كم. الرغبـة في دفع المال للسلعـة هي معيار واحـد، لكـن هناك العديد من الأنظمـة الأخرى التي نستعملهـا في الحقيقة. إنها قضية حقوق بشكل صحيح.

هناك عدّة طرق لتوزيع السلع النادرة

تـروق فكرة "التوزيـع وفق الحاجـة" بالغريزة للعديد مـن الناس، لكنها تروق بشكل أقل لأي شخص قرأ الجزء الأول من هذا الفصل أو فكّر ببساطة حول مدى غموض، وعـدم موضوعية، ونسبية، واعتباطية هـذا المعيار وكم هو معرّض لسـوء الاستخدام في أيّ مجتمع حـاول استخدامه على نطاق واسع. نظام آخر هو "مـن يأتـي أولاً، يُخدم أولاً." حينما ترى الناس يقفـون في صف لشراء شيء ما، فإنك تلاحظ عمل نظام توزيع يستخدم هذا المعيار، عادة كمعيار مكمّل للرغبة في دفـع المال. نظام آخر لتوزيع السلع النادرة هـو اليانصيب. ذلك النظام ينفذ إلى العديد منّا كطريقة عادلة لتوزيع سلعة نادرة عندما لا يبدو أن عند أحد من أولئك الذيـن يريدونها إدّعاءات أفضـل من أي أحد آخر. أحياناً نـوزّع باستعمال معيار الحصص المتساوية للكلّ. نقطّـع الكعكة أو البيتزا إلى شرائـح متساوية الحجم ونـدع كلّ شخص يحصل علـى شريحة واحدة فقط. الحيوانـات المهتمّة بالتغذّي علـى الجثث بانتظام تستخـدم معيار "القوة تصنع الحـقّ" كطريقتهم في توزيع السلعة النادرة، كما يفعل البشر في بعض المناسبات. يستخدم البشر معيار الأهلية أيضـاً في بعض السياقات: تذهب السلع النادرة إلى أولئك الذين يستحقّونها، لأي سبـب كان. هل يمكنك أن تفكّـر بأمثلة توزّع فيها السلـع والخدمات وفقاً للسلطة السياسية؟

كلّ واحـد مـن أنظمة التوزيع هـذه له فوائده. لكـن لكلّ منـه أيضاً بعض المضـار الحقيقية عندمـا يعتبر كنظام عامّ لتخصيص السلـع النادرة، خصوصاً

بين أعضاء ما يدعوه آدم سميث بـ "المجتمع التجاري." سيقضي الناس الكثير من الوقت وهم واقفون في الصف إذا وُزّعت معظم السلع باستخدام معيار "من يأتي أولاً، يُخدم أولاً". بالرغم من أن اليانصيب يروق لنا على أرضية الإنصاف عندما لا يكون لأحد أيّ إدّعاء خاصّ بالسلع النادرة، التخصيص بالحظ لن يعير أي إنتباه إلى تنوّع الرغبة والظرف. الحصص المتساوية للكلّ تكون ذات معنى قليل عندما لا تكون السلع قابلة للانقسام إلى حصص متساوية بسهولة، أو عندما تكون الحصص المقسّمة إلى أجزاء متساوية صغيرة جداً بحيث لا تكون ذات قيمة كبيرة لأيّ مستعمل. لمبدأ "القوة تصنع الحقّ" عوائق واضحة، ليس فقط للضعفاء لكن أيضاً للأقوياء، الذي يرغمون على إنفاق مصادر ثمينة للاستيلاء على جزئهم والدفاع عنه. أما "التوزيع وفق الأهلية" فهو نظام معقول للناس الذين يتفقون على ما تشكّله الأهلية وكذلك على إجراء لتحديد ما يقتنيه كل شخص بالضبط من أهلية؛ لكن تلك الشروط نادراً ما تُرضى خارج الدوائر الاجتماعية الصغيرة جداً، مثل عائلة مترابطة بشدة.

الأمر الأكثر أهمية هو أن التوزيع باستخدام أيّ من المعايير المذكورة أعلاه يهمل مشكلة *العرض*. حيث أن السلع التي تسقط من السماء مثل المنّ قليلة جداً، فقلّما يكون مقدار ما هو متوفر مستقل عن النظام المستعمل للتوزيع. معظم السلع تنتج من قبل الناس الذين يريدون أن يُكافأوا لجهودهم. نظام توزيع السلع النادرة الذي لا ينتج مكافآت ملائمة لأولئك الذين تخلق قراراتهم تلك السلع سينهار في النهاية. لكنّنا نؤجّل اعتبار العرض لكي نركّز في هذا الفصل على مفهوم الطلب. حتى عندما يُنظر إليه من جانب الطلب بشكل خاص، يكون للنظام الذي يوزّع السلع النادرة على أولئك الذين يرغبون في دفع المزيد من المال للحصول عليها فوائد مهمة أيضاً غالباً ما نغفل عنها. بشكل أساسي جداً، يميل هذا النظام إلى توسيع حرية الناس وقوتهم بتمكين الأفراد من الاقتصاد كما تقترح ظروفهم المعيّنة الخاصة. خذ حالة الغازولين بعين الاعتبار.

هناك عدّة طرق لاقتصاد الغازولين: امش أكثر، أو استقل الحافلة، أو اركب دراجة، أو شكّل اشتراكاً في سيارة، أو انقل سكنك إلى مكان أقرب للعمل، أو خفّض سرعة الطريق السريع، أو تخلّ عن بعض النشاطات (مثل التزحلق على الماء وجولات البهجة)، أو خطّط بعناية أكثر، أو ادمج السفرات، أو اقض العطل في مكان أقرب إلى البيت، أو اشتر سيارة أصغر أو أكثر كفاءة في استهلاك الوقود. التكلفة أو التضحية التي ستستلزمها كلّ من خطوات الإقتصاد هذه ستتغيّر بين الأفراد، بشكل كبير أحياناً. أولئك الذين لديهم إمكانية الوصول إلى خدمات الحافلات الجيدة قد يضحّون بالقليل عن طريق ركوب الحافلة - ما لم يكن ركوب الحافلة يسبب غثياناً. أولئك الذين لهم زملاء عمل في حيّهم قد يكونون قادرين على تشكيل اشتراك سيارة بتكلفة منخفضة - ما لم يكن كل واحد منهم يفكّر بأفضل ما عنده خلال رحلته اليومية إلى العمل بينما يستمع إلى

الموسيقى العالية. أولئك الذين كانوا يخطّطون لشراء سيارة جديدة قد يجدون بعض الإزعاج في استبدال السيارة الكبيرة بسيارة صغيرة - ما لم يكن عندهم عائلة كبيرة أو يستعملون سيارتهم بانتظام لنقل اللوحات الكبيرة. ليس هناك صيغة ستلائم كلّ شخص أو طريقة اقتصاد لكل شخص. أجاز الأوروبيون من مدة طويلة خلط التجمعات السكنية بأماكن العمل في نفس البنايات أو في بنايات مجاورة، وأصبحوا يمشون أو يركبون المصعد للوصول إلى العمل. إذا كنّا نعتقد أنه من المهم أن يقتصد الناس في الغازولين وأنّهم يقتصدون بطرق ليست مكلفة جداً، يجب أن ننظر إيجابياً إلى زيادة سعر المال النسبي للغازولين.

الحوافز

عندما يرتفع سعر سلعة ما، لا يكون هناك حاجة لإخبار مستعملي هذه السلعة بأن يقتصدوا - إنهم لا يحتاجون إلى اقتصاديين لإخبارهم بما يقومون به. بدلاً من ذلك، يجدون أن الاقتصاد هو أفضل اهتماماتهم، حتى إن لم يسمعوا بتلك الكلمة من قبل. كما أنه ليس هناك حاجة لإخبارهم بأن يقوموا أولاً بتخفيض الاستعمالات الأكثر تبذيراً لتلك السلعة؛ ذلك بالضبط ما سيريدون أن يقوموا به، مع أنّهم قد يختلفون بشكل واسع على ما يشكّل الاستعمال المبذّر. لن يحتاجوا لأن يراقبوا للتأكّد من أنّهم يقتصدون حقاً؛ أولئك الذين "يحتالون" سيغشّون أنفسهم. ارفع سعر الماء وسيكون عندهم الحافز لإيجاد وإصلاح التسرّب. لن يكن على الجزء الأكبر منهم أن يعانوا كثيراً حتى "يقوموا بدورهم"، لأنهم سيختارون بشكل طبيعي تلك الطرق التي تستلزم التضحية الأقل؛ وحيث أنهم يعرفون ظروفهم الخاصة أفضل بكثير مما يعرفه أي شخص آخر، فإنهم سيكونون في الموقع الأفضل للاختيار والانتقاء بين كلّ الطرق البديلة للاقتصاد.

هل المال هو كلّ ما يهم؟ التكاليف النقدية، التكاليف الأخرى، والحسابات الاقتصادية

على أية حال، لا شيء من مناقشتنا في هذا الفصل يدلّ على أن السعر النقدي الذي يجب أن يدفع ثمن شيء ما هو مقياس كامل لتكلفته على المشتري. في الحقيقة، أحياناً هو مقياس ناقص جداً. يعرف الاقتصاديون هذا على الأقل كما يعرفه أي شخص آخر. بالتأكيد أن مفهوم الطلب لا يقترح أنّ المال هو الشيء الوحيد الذي يهمّ الناس. فالإرباك والتشويش حول هذه النقطة قاما بالكثير لخلق سوء فهم يبيّن أنه من المفيد أن نقف لحظة لتوضيح المسألة.

الأسعار المقاسة بالمال تسمح بالحسابات الاقتصادية

التصريح بأن الناس يشترون كمية أقل من أيّ شيء زادت تكلفته عليهم لا يشير ضمناً إلى أنّ الناس يهتمون فقط بالمال، أو أن الناس أنانيون، أو أن ما يتعلّق بالرفاهية الإجتماعية لا يؤثّر على السلوك. طريقة التفكير الاقتصادية تقترح بدلاً من ذلك بأنّه كلما زادت تكلفة الفرصة البديلة لعمل ما، سيميل المختار إلى القيام

بهذا العمل بشكل أقل؛ وكلما قلّت تكلفة الفرصة البديلة لعمل ما، سيميل المختار إلى القيام بهذا العمل بشكل أكبر. لا يستجيب الناس للتغيّر في المنفعة المتوقّعة بشكل مجرّد؛ بل إنهم يقارنون المنفعة الإضافية المتوقّعة مع التكلفة الإضافية المتوقّعة، مهما كانت طريقة تحمّل تلك التكلفة. في اقتصاد السوق التجاري، المال هو قاسم مشترك. إنه "مقياس معتمد" فهمه سهل جداً. بشكل أكثر تحديداً، يسمح المال للأفراد بحساب التكاليف والمنافع النسبية. إنه شيء يلفت انتباه كلّ شخص، لأنه بإمكان كلّ شخص أن يستعمله في مشاريع إضافية قد يصادف أن يهتمّ بها.

إذا كان الرجل لا يستطيع أن يعتاش على الخبز وحده، فإنه بالتأكيد لا يستطيع كذلك أن يعتاش على المال وحده. لكن هذا لا يشير ضمناً إلى أنّ الخبز أو المال يخفقان في توفير الفوائد والاستعمالات المهمة. التغييرات في أسعار المال هي إشارات مفيدة تنسّق خطط استهلاك وانتاج الناس. لهذا يهتم الاقتصاديون بمثل هذه التغييرات كثيراً.

نظرة سريعة

- المبادلات، المبادلات، المبادلات - معظم السلع نادرة، الأمر الذي يعني أنّه يمكن الحصول عليها فقط عن طريق التضحية بسلع أخرى.
- هناك بدائل لأيّ سلعة. الاقتصاد هو عملية القيام بمبادلات بين السلع النادرة عن طريق مقارنة المنافع الإضافية المتوقّعة مع التكاليف الإضافية المتوقّعة من الطرق البديلة لسعي كل شخص نحو تحقيق أهدافه. المنافع والتكاليف الحدّية هي المنافع والتكاليف الإضافية المتوقّعة في وضع معيّن.
- مفهوم "الاحتياجات" يهمل ما يؤكّده مفهوم الطلب: التنوع الكبير لوسائل تحقيق الغايات والأهمية الناشئة عن أخذ المبادلات بعين الاعتبار.
- "قانون الطلب" يفرض أن الناس يقتصدون: سيرغبون بشراء المزيد من أيّ سلعة عندما يكون سعرها أقلّ، وكمية أقل عندما يكون سعرها أعلى.
- الطلب على سلعة يعبر عن العلاقة بين السعر الذي يجب أن يدفع للحصول عليها وكمية السلعة التي سيخطّط الناس لشرائها. الطلب هو جدول أو منحنى ولا يجب أن يكون مشوّشاً بالكمية المحدّدة التي ستكون مطلوبة عند أي سعر معيّن.
- لا تخلط بين التغيّر في الكمية المطلوبة والتغيّر في الطلب العامّ! إذا تغيّر سعر سلعة معيّنة، مع بقاء كلّ شيء آخر ثابت، فإن الكمية المطلوبة لتلك السلعة هي فقط المعرّضة للتغيير. على أية حال، الطلب العام نفسه يمكن أن يتغيّر عندما يتغيّر شيء آخر غير سعر السلعة موضع السّؤال. تلك التأثيرات الأخرى على الطلب العامّ - التأثيرات التي يبقيها قانون الطلب ثابتة - تتضمّن التغيّر في عدد المستهلكين، والتغيّر في الأذواق والتفضيلات، والتغيّر في الدخل، والتغيّر

في أسعار البدائل والمكمّلات، وأخيراً، التغيّر في الأسعار المتوقّعة.

- يعبّر عن مقدار ما سيرغب الناس في زيادة أو نقص مشترياتهم من سلعة ما استجابة لتغيّر في سعرها بمفهوم مرونة سعر الطلب، وهي النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر.
- عندما تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة أكبر من النسبة المئوية للتغيّر في السعر، يقال عن الطلب أنه مرن، وسيؤدّي تغيّر السعر إلى تغييرات (في إنفاق الدولار على السلعة) تتحرّك في الاتّجاه المعاكس لاتجاه تغيّر السعر. عندما تكون النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة أقل من النسبة المئوية للتغيّر في السعر، يقال عن الطلب أنه غير مرن، وسيؤدّي تغير السعر إلى تغييرات في إنفاق الدولار على السلعة تتحرّك في نفس اتّجاه تغيّر السعر.
- مرونة سعر الطلب لسلعة ما تعتمد مبدئياً على توفر البدائل. كلما كانت بدائل السلعة أفضل، كلما زادت مرونة الطلب عليها. في أغلب الأحيان نحتاج لبعض الوقت للبحث عن مثل هذه البدائل واكتشافها، ولذلك فإن الوقت، أيضاً، يلعب دوراً في تحديد مرونة سعر الطلب. إضافة إلى ذلك، الجزء أو النسبة المئوية التي يكرّسها الشخص من ميزانيته لسلعة ما لها تأثيرها على المرونة.
- السلع النادرة يجب أن توزّع حيث أنه، بالتعريف، لا يمكن لكلّ شخص أن يأخذ بقدر ما يودّ أو تودّ. بالرغم من أن العديد من المعايير يمكن أن تستعمل لتوزيع السلع النادرة - لتحديد من يحصل على ماذا وكم - فإن التوزيع من خلال التبادل الطوعي لحقوق الملكية الخاصة وباستخدام معيار سعر المال يميل إلى تحسين الحرية الاقتصادية وقوّة الأفراد. مثل هذه القواعد، وإشارات المعلومات التي تولّدها، تسمح للناس بالحساب وبالتالي الاقتصاد بطريقة أفضل على أساس حقائق معيّنة عن وضعهم الخاص.

أسئلة للمناقشة

1. ماذا يكون في بال الناس عندما يتحدّثون عن "الاحتياجات"؟

أ. وفق مسح جالوب، تقول العائلة الأمريكية المتوسطة أنها تحتاج على الأقل 387 دولاراً أمريكياً في الأسبوع بعد الضرائب "للعيش". يحتاج خريجو الكلية حسب التقارير إلى 462 دولاراً أمريكياً في الأسبوع في المعدل، في حين يحتاج خريجو المدرسة الثانوية 384 دولاراً أمريكياً في الإسبوع فقط. في حين يقول الديمقراطيون أنّه يمكنهم أن يعيشوا بمبلغ 386 دولاراً أمريكياً في الإسبوع، يدّعي الجمهوريون أنهم يحتاجون إلى 458 دولاراً أمريكياً في الأسبوع. هل تعتقد حقاً أن خريجي الكلية والجمهوريين عندهم احتياجات أكثر، أو احتياجات أغلى، من خريجي المدرسة الثانوية والديمقراطيين؟ ما الذي يفسّر هذه الاختلافات؟

ب. وفق دراسة عن أمان السيارة الوطنية التي أجريت قبل بضع سنوات في جامعة (نورث إيست)، 16 بالمائة من كلّ المستهلكين الذين أجري عليهم المسح قالوا بأنّهم "يشترون بالتأكيد" نظام أمان الكيس الهوائي لسياراتهم إذا كانت الواحدة منها متوفرة بسعر 500 دولاراً أمريكياً. على أية حال، فقط 5 بالمائة منهم "يشتري بالتأكيد" بسعر 1,000 دولار. على ماذا يدلّ ذلك حول "الحاجة" للأكياس الهوائية من ناحية أولئك الناس المقتنعين أن الأكياس الهوائية ستقوم بعملها؟ بماذا توحي الدراسة عموماً حول "الحاجة" للسلع المعدّة لإنقاذ الحياة؟

ج. هل تتفق مع نتائج مسح يبيّن أن حوالي 60 بالمائة من كلّ الأمريكيين متوسّطي الدخل عندهم "حاجات قانونية لم تنفّذ"؟ ما هي بعض "الحاجات القانونية" التي ستكون عند العديد من الناس فقط إذا كان بإمكانهم أن يستأجروا محامياً بسعر رخيص؟

د. تالياً فقرة من خبر على الصفحة الأولى نشر في مجلة "عالم العمّال" أثناء موجة حرارية قياسية في وسط غرب الولايات المتّحدة:

ألا يجب أن يكون التكييف حقّاً من الحقوق؟ لماذا يجب أن يكون سهل الوصول فقط لأولئك الذين يقدرون على شرائه؟ نظام يعرّف قيمة الإنسان استناداً على مقدار ما يمتلكه من مال هو فقط الذي سيرفض الحلّ البسيط بأنه في أسابيع الأزمة، يجب أن يكون التكييف موجوداً عند كلّ شخص يحتاج إليه.

من "يحتاج" التكييف؟ هل "يحتاج" الناس في البلاد الغنية مثل الولايات المتحدة الأمريكية إلى التكييف أكثر من الناس الذين يعيشون في مناطق أشدّ حرارة بكثير لكنها أيضاً أفقر بكثير، مثل بنغلادش أو النيجر؟ هل "احتاج" أي شخص التكييف قبل اختراعه؟

2. الزعم بأن بعض السلع هي "حاجات أساسية للإنسان" يحمل إيحاء قوياً إلى أن الوصول إلى تلك السلع يجب أن يكون مسألة حقّ، وليس امتياز. لكن زعم الحقوق يستلزم منطقياً زعم الإلتزامات. حقّ التصويت، على سبيل المثال، يستلزم التزام مسؤولي الإنتخابات بقبول واحتساب اقتراعك؛ حقّك باستعمال شمسيتك الخاصة يتضمّن التزاماً من ناحية الآخرين بأن لا يستعيروها بدون إذنك.

أ. تعلن الجمعية الطبية الأمريكية رسمياً أنّ "الرعاية الصحية حقّ لكلّ شخص". ما هي كمية ونوعية الرعاية الصحية التي تفترض أنّ الجمعية الطبية الأمريكية تتحدّث عنها؟ هل زرع الكبد، على سبيل المثال، حقّ لكلّ شخص عنده كبد مريض؟

ب. إذا كانت "الرعاية الصحية حقّ لكلّ شخص"، من هو الملتزم بتزويد

الرعايـة الصحية لـكلّ شخص؟ من يقبـل الالتزام حاليـاً بتزويد الناس بالرعاية الصحية؟ كيف اقتنعوا بقبول هذه الالتزامات؟

ج. لدينـا هنا ثلاث مواد إخبارية تتعلّق بتكلفـة العناية الطبية: (i) استعمال خدمـات العناية الأساسية في منظمـة رعاية صحية قيادية قلّت بنسبة 11 في المائـة عندمـا فرضت منظمـة الرعايـة الصحيـة 5 دولارات أمريكية رسومـاً لكلّ زيارة مكتب. (ii) وجد باحثون من الجامعة أن العجز المدّعى لألم الظهـر السفلي يرتفـع أو ينخفض مـع معدّل البطالـة المحليّ. (iii) عندمـا خفّض نظـام الصحة السويدي فوائد تأمـين الإجازة المرضية من 100 بالمائـة من الدفع إلى 75 بالمائة للأيـام المرضية الثلاثة الأولى و 90 بالمائة لكلّ يوم فيما بعد، قلّ عدد أيام الإجازات المرضية بنسبة 20 بالمائة تقريباً. إلى ماذا يوحي كلّ هذا حول "الحاجة" للرعاية الصحية؟

3. عندما يُسأل عمّا إذا كان هناك أيّ بدائل للماء، يردّ الطلاب في أغلب الأحيان "نعم .. الموت!" وضّح لماذا يسيئ هذا الجواب فهم ما يعنيه الإقتصاديون بـ "البدائل."

4. شخص ما يقول: "ليس صحيحاً أنّ هناك بدائل لأيّ شيء. إذا كنت تريد عجة البيض، تحتاج إلى البيض. ليس هناك بدائل للبيض في العجة." كيف تردّ على ذلك؟

5. "الموناليسا صورة ثمينة". قيّم هذه العبارة.

6. هـل تعتقد أن المزيد من مرضـى السرطان سيختارون العـلاج الكيماوي إذا انخفض السعـر الـذي يدفعونه ثمـن العلاج؟ هل تعتقـد أن عـدداً أقل من المرضى سيختـارون العلاج إذا تضاعف السعر الـذي يدفعونه ثلاث مرات؟ ماذا يقول ذلك عن منحنى الطلب للعلاج الكيماوي؟ هل هو عمودي؟

7. "طبقاً لقانون الطلب، كلما قل سعر وجبات الطعام، يزيد عدد الوجبات التي سآكلهـا. لكنّي دائمـاً آكل ثلاث وجبات طعام في اليوم. من الواضح أن قانون الطلب لا يطبّق علي." هل وجد هذا الشخص استثناء لقانون الطلب؟

8. هـل ستبـدأ رحلة بطـول 2,000 ميل خـلال الولايـات الجبلية بـدون إطار احتياطـي؟ لإجابـة هذا السـؤال، ألا يكون لطيفـاً معرفة مـا إذا كان الإطار الاحتياطي يكلّف 50 دولاراً، أو 500 دولاراً، أو 1,000 دولار؟

9. رسالـة إلى محـرّر صحيفة من مواطـن مهتمّ بضبط استهـلاك الأمريكيين للغازولـين توصـي بإزالة قانـون الاستعمالات غـير الضروريـة وتذكر كمثال إيصال بريد الريف، ستّة أيام في الإسبوع. هل سنزيل استعمالاً غير ضروري للغازولـين إذا أخـذ كلّ الناقلين الريفيـين إجازة أيام السّبـت؟ لماذا لا نزيل تسليم الثّلاثاء والخميس أيضاً ونوفّر المزيد من الغازولين؟

10. وفقاً لتقرير جمعية التخطيط الأمريكية، تستهلك العائلة المتوسطة المكونة من أربعة أفراد حوالي 345 غالوناً من الماء يومياً. قسّم التقرير تلك الكمية إلى 235 غالوناً للاستعمال الداخلي و110 غالونات للاستعمال الخارجي. من الماء "الداخلي"، يتم استهلاك حوالي 95 غالوناً في اليوم لتنظيف المراحيض. يستهلك الشرب والطبخ من 9 إلى 10 غالونات في اليوم. تتفاوت أسعار الماء، لكنّها نادراً ما تكون أعلى من 0.1 سنت (أي 0.001 دولار أمريكي) لكلّ غالون (وهو سعر أقل بكثير من السعر الذي استعملناه في مثالنا الخاص بالتقسيم الإداري الإفتراضي!). هل يسبب مضاعفة سعر الماء أو حتى مضاعفته إلى أربعة أضعاف عن مستوى 0.001 دولار مشقّة حقيقية على الفقراء؟

11. "عُرف المالكون بأنهم يقومون بوضع طابوقتين في خزانات ماء المراحيض لاقتصاد الماء عندما ترتفع أسعاره. لذا، يعتبر الطابوق بديلاً للماء في هذا السياق". صح أم خطأ؟

12. قيّم الحجّة التالية ضدّ الدعوى المقدّمة إلى الكونغرس لإلغاء الزيادة في ضريبة الغازولين الوطنية عام 1993:

إلغاء ضريبة الـ4.3 سنتات لكلّ غالون سيعطي شركات النفط حافزاً إضافياً لرفع الأسعار. إذا كان رفع أسعار غاز بسبب عوامل العرض والطلب، كما تحاول أن تبرهن شركات النفط، فإن تخفيض 4.3 سنتاً سيزيد الطلب على منتج شحيح أصلاً. الطلب المتزايد سيساهم في أسعار ضخّ متزايدة.

ما هو الخطأ الذي وقع فيه صاحب تلك الحجّة؟

13. هل هو صحيح بشكل كامل أن تغيّر سعر سلعة ما يسبب تغيّراً في الكمية المطلوبة من تلك السلعة لكن لا يسبب انتقال منحنى طلب السلعة؟

أ. ماذا كان باعتقادك تأثير الزيادات الكبيرة في سعر الغازولين في السبعينات على (منحنى) الطلب لسيارات الوقود الكفوءة؟

ب. ما هو التأثير الذي كان لتلك الزيادات بعد مرور عدّة سنوات على (منحنى) الطلب الأصلي للغازولين؟

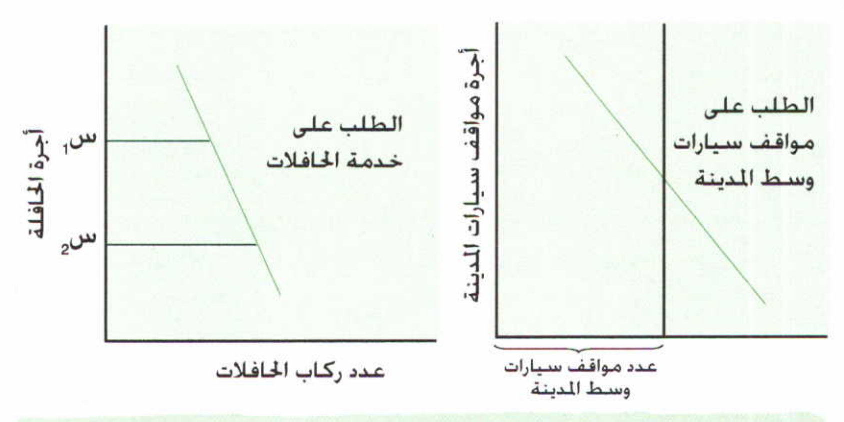
ج. كيف أثّرت الزيادة الضخمة في سعر وقود التدفئة المنزلية أثناء عام 2003 على الطلب على عزل السكن؟ كيف أثّرت هذه الزيادة في النهاية على تحريك الطلب على وقود التدفئة؟

د. هل يمكن أن تفكّر في عمليات مماثلة أدّى التغيّر في سعر سلعة ما من خلالها، بمرور الوقت، إلى تحرّكات في الطلب على السلعة؟

ه. إذا عاد سعر سلعة ما إلى مستواه السابق بعد فترة ما، لكن الكمية المطلوبة لم

تعد، هل يكون هذا دليلاً على أن الطلب قد تغيّر في أثناء تلك الفترة؟

14. الرسوم البيانية في الشكل رقم 2-3 تبيّن الطلب على خدمات الحافلات (يسار) والطلب على مواقف سيارات وسط المدينة (يمين) في مدينة خيالية. إذا رفعت المدينة أجور الحافلات من س1 إلى س2، فإن منحنى الطلب لن يتغيّر، لكن الكمية المطلوبة ستقل. مع عدد أقل من الناس الذين يركبون الحافلة، ماذا سيحدث للطلب على مواقف سيارات وسط المدينة؟ ما هو التأثير الذي سيكون لهذا التغيير على أسعار مواقف سيارات وسط المدينة؟ مع أسعار أعلى لمواقف سيارات وسط المدينة، سيرغب المزيد من الناس في ركوب الحافلة. بالتالي ما هو التأثير الذي سيكون لأجور الحافلات الأعلى بعد كل ذلك على الطلب على خدمة الحافلات؟



الشكل 2-3: منحنيات الطلب على خدمة الحافلات ومواقف سيارات وسط المدينة

15. إذا كان الزبائن يرغبون دائماً بشراء كمية أقل من السلع ذات الأسعار الأعلى، فلماذا ينشر أيّ بائع حقيقة أنّ أسعاره عالية؟

أ. شعار إعلان (ويسكي ميكرز مارك): "مذاقه غالٍ... وهو كذلك". أليست الشركة حمقاء لإعلانها ثمنها الباهض؟ أم هل سيشتري الناس المزيد من الويسكي إذا كانوا يعتقدون أنه أغلى من أنواع الويسكي الاخرى؟ إذا ما كان الأمر كذلك، هل يناقض هذا قانون الطلب؟

ب. نادل في (جين لويس)، مطعم في واشنطن العاصمة يتردد عليه في أغلب الأحيان سياسيون رفيعو المستوى، يقول: "إنه لأمر حسن أن تكون معروفاً بأسعارك الغالية. يعرف الناس بأنّه يمكنهم أن يثيروا إعجاب ضيوفهم هنا". ما الذي يشتريه الناس، باعتقاد هذا النادل، عندما يذهبون إلى مطعم جين لويس لتناول العشاء؟

ج. كتب (روبرت سيالديني) عن الحدث التالي في كتابه "التأثير: علم نفس الإقناع". صاحبة مخزن مجوهرات أريزونا كانت غير قادرة على بيع بعض

المجوهرات التركوازية عالية الجودة والتي كانت تباع بأسعار منخفضة في قمة الموسم السياحي. لذا فقد أمرت مساعدها بتخفيض الأسعار إلى النصف، مباشرة قبل ذهابها في رحلة عمل. لكن المساعد أساء الفهم وضاعف الأسعار. عندما عادت صاحبة المخزن بعد عدة أيام، كانت كلّ القطع قد بيعت. هل يمكنك أن توضّح ما حدث بطريقة لا تتناقض مع قانون الطلب؟

16. التغيّر في التوقّعات يمكن أن يسبّب تغيّراً في الطلب. وضّح كيف يمكن لهذا أن يؤدّي إلى وضع تُتبع فيه الزيادة في السعر بزيادة في الكمية التي يرغب الناس بشرائها.

17. ما الذي يجعل منحنيات الطلب مرنة أو غير مرنة؟

أ. كيف كان باعتقادك تأثير البريد الإلكتروني على مرونة الطلب على البريد البطيء الذي تزوّده الخدمة البريدية الأمريكية؟ هل تعتقد أن الخدمة البريدية مسرورة بالنتائج؟

ب. يبدو الطلب على الأسبيرين بالأسعار السائدة حالياً أنه غير مرن إطلاقاً. ماذا تعتقد سيحدث لمرونة الطلب إذا تضاعف سعر الأسبيرين خمس مرات نسبة إلى كلّ شيء آخر؟ إذا تضاعف خمسون مرة؟ لماذا؟

ج. هل الطلب على أدوية الوصفات الطبية مرن أم غير مرن؟ لماذا؟ هل تتفق مع التصريح الذي يصدر أحياناً بأنه يمكن وضع أسعار أدوية الوصفات الطبية من قبل المنتجين بحرية، لأن الناس يجب أن يشتروا ما يصفه لهم الطبيب؟

د. يمكن لـ(سي دي ناو) - بائع موسيقى الإنترنت - أن يصل إلى كافة أنحاء البلاد. ما هو تأثير ذلك البائع على مرونة الطلب على باعة الموسيقى في مراكز التسوّق المحليّة؟

ه. في الثمانينات، ظهر عدد من النسخ الشبيهة لـلآي بي إم في صناعة الحواسيب الشخصية. ما هو التأثير الذي كان لهذه النسخ على مرونة الطلب على حواسيب الآي بي إم الشخصية؟

18. إحدى تقديرات مرونة الطلب على السجائر وضعتها بقيمة 0.4 (10 بالمائة زيادة في سعر السجائر ستؤدّي إلى 4 بالمائة انخفاض في الكمية المطلوبة.)

أ. هل يشير ذلك ضمناً إلى أنّ زيادة الضريبة على السجائر هي طريقة فعّالة لتقليل التدخين؟

ب. هل يشير ذلك ضمناً إلى أنّ زيادة ضريبة السيجارة هي طريقة فعّالة لزيادة دخل الحكومة؟

ج. إذا رغب مسؤولون حكوميــون بتقليل التدخين وزيادة الإيرادات الحكومية في نفس الوقت من خلال الضريبة على السجائر، فما مدى مرونة أو عدم مرونة الطلب على السجائر الذي سيرغبون به؟

19. بيّنــت الدراسات أنّ الولايات التي تفرض ضرائب أعلى على السجائر، يوجد فيهــا معــدّلات أقل من المراهقــين المدخنين. لكــن الدراســات اللاحقة التي استثنت ولايــات كارولاينا الشّمالية، وكنتاكــي، وفرجينيا، لم تجد أي علاقة هامّة بين الضريبة على السجائر وتدخين المراهقين. هلّ بإمكانك أن تفكّر في تفســير معقول؟ لماذا لم يكن هنــاك اختلاف هامّ في حادثة تدخين المراهقين بــين الولايات عالية الضريبة والولايات منخفضة الضريبة عندما تم استثناء كارولاينا الشّمالية، وكنتاكي، وفرجينيا من الدراسة؟

20. اقترح بعض الناس بأنّه يمكننا أن نميّز بين الكماليات والضرورات بالطريقة التالية: الكماليات هي سلع يكون الطلب عليها مرناً جداً، والضرورات هي سلع يكــون الطلــب عليها غير مرن جداً. هل توافق علــى أنّ مرونة الطلب النسبية توفّــر معياراً فعّالاً للتمييز بين الكماليات والضرورات؟ فكّر ببعض المواد التي يصنّفهــا معظم الناس ككماليــات وبعض المواد التــي يصنّفها معظم الناس كضــرورات واسأل نفسك بعــد ذلك فيما إذا كانت منحنيــات الطلب عموماً مرنة أم غير مرنة في كلّ حالة.

21. وفقــاً لمقالــة حــول ســوء استخــدام الإحصائيــات والتــي ظهــرت في مجلــة الإيكونوميســت (18 نيســان 1998)، زادت حكومــة المكسيــك في أواخــر السبعينــات قدرة (فيادكتو)، طريق سريــع بأربعة مسارب، عن طريق إعادة دهــان الخطوط لجعله بستّة مسارب: زيادة في القدرة بنسبة 50 بالمائة. لكن بعــد أن أدّى هذا إلى المزيد من الحوادث القاتلة، عادت الحكومة إلى الأربعة مســارب: تخفيض في القدرة بنسبة الثلــث، أو 33 بالمائة. هل أدّت التغييرات المتعاقبــة إلى زيادة صافية في القدرة بنسبــة 17 بالمائة، كما ادّعت الحكومة في تقريــر حــول التقــدم الاجتماعــي؟ (إذا كان عندك شــكّ في علاقة هذا بالاقتصاد، فانتقل إلى السؤال رقم 22.)

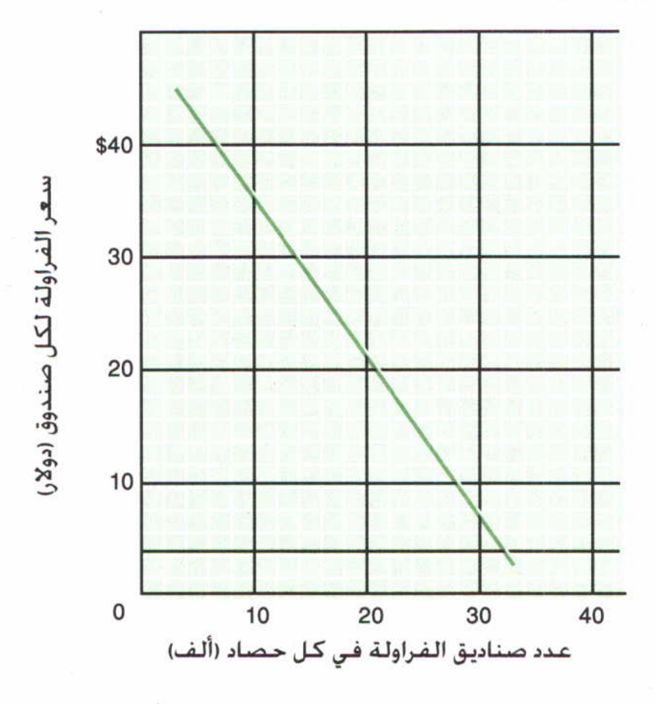
22. يمكــن أن تحسب مرونة سعر الطلب بتقسيم النسبــة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر.

أ. مــا هــو معامل المرونة بين نقطتــي جدول الطلــب في كلّ حالة من الحالات المبيّنة في الجدول 3-3؟

جدول 3-3

سعر التذكرة (دولار أمريكي)	عدد التذاكر المطلوبة	سعر كوب القهوة (سنت)	عدد أكواب القهوة المطلوبة
2	200	35	600
1	400	70	300

ب. إذا قسّمت 100 بالمائة على 50 بالمائة في حالة التذكرة، و50 بالمائة على 100 بالمائة في حالة القهوة، ستحصل على معاملات مختلفة تماماً (2 و0.5، على التوالي) لتغييرات نسبية متماثلة في الحقيقة. تأتي النتائج المختلفة من استعمال السعر الأكبر والكمية الأقل كقاعدة تحسب منها النسبة المئوية للتغيّر في حالة التذكرة، واستعمال السعر الأقل والكمية الأكبر كقاعدة للحساب في حالة القهوة. لكن معامل المرونة يجب أن يكون نفسه بين النقطتين بغض النظر عن الاتّجاه الذي يدرس فيه التغيير. كيف يمكن معالجة هذه المشكلة؟



الشكل 3-3. منحنى الطلب على الفراولة

ج. ما هو معامل المرونة في كلّ من هذه الحالات إذا استعملت معدل الأسعار والكميات التي يحدث بينها التغيير كقاعدة لحساب النسبة المئوية للتغيّر؟

د. في كلتا الحالتين، الإنفاق الكلي (السعر مضروباً في الكمية) لم يتغيّر عند تغيّر السعر. إلى ماذا يشير ذلك فيما يخص مرونة الطلب بين الأسعار المعطاة؟ هل تتفق هذه النتيجة مع جوابك في (ج)؟ (يجب أن تكون كذلك.)

23. يبيّن الشكل رقم 3-3 منحنى طلب افتراضي للفراولة.

أ. ما هو سعر الصندوق الذي يزيد إجمالي المبالغ المستلمة من قبل مزارعي الفراولة إلى حده الأعلى؟ [انظر نظرة خاطفة إلى الجزء (د) من هذا السؤال بدلاً من تضييع وقت أكثر من اللازم في محاولة كلّ أنواع الأسعار المختلفة. السعر الذي يزيّد إجمالي المبالغ المستلمة سيوجد في منتصف الخطّ المستقيم الخاص بمنحنى الطلب عندما يمدّد المنحنى إلى المحاور. إذا كنت ترى السبب، فذلك جيد. إن لم تعرفه، فهو يحتاج إلى قليل من المعرفة بالفائدة الأكاديمية.]

ب. إذا كان سعر الفراولة محدّد بالكمية الكليّة التي حصدت بالارتباط مع الطلب، ما هو حجم الحصاد الذي سيؤدّي إلى السعر المتداول في الجزء (د) من هذا السؤال؟

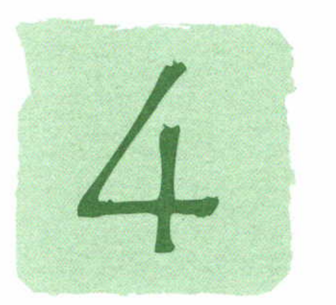
ج. ماذا سيكون إجمالي المبالغ المستلمة من قبل مزارعي الفراولة إذا أصبح المحصول 30,000 صندوق؟

د. هلّ بإمكانك أن تثبت أنّ الطلب على الفراولة مرن فوق سعر 24 دولاراً أمريكياً لكلّ صندوق وغير مرن تحت ذلك السعر؟

ه. إذا كان باستطاعة مزارعي الفراولة أن يجمعوا المزيد من المال ببيع كمية أقل من 30,000 صندوق، لماذا سيسوّقون لأكثر من ذلك؟ لماذا لا يقومون بإتلاف جزء من المحصول بدلاً من "إغراق السوق"؟

24. انظر فيما إذا كان بإمكانك أن توضّح هذا التحليل: "إذا حُطّمت نصف غاباتنا في حريق، فإن قيمة الخشب الباقي ستكون أكبر من قيمة كلّ الخشب الذي كان موجوداً في البلاد قبل الحريق. هذه السخافة - أن قيمة كل الكمية أقل من قيمة نصف الكمية - تبيّن أن القيم مشوّهة في اقتصاد السوق."





تكلفة الفرصة البديلة وعرض السلع

نظرية العرض في الاقتصاد لا تختلف بشكل جوهري عن نظرية الطلب. كلا النظريتين تفترض أنّ صانعي القرار يواجهون البدائل ويختارون بينها وأنّ اختياراتهم تعكس مقارنة المنافع والتكاليف المتوقّعة. إنّ منطق عملية الاقتصاد هو نفسه للمنتجين وكذلك للمستهلكين. سنناقش كيف تقوم تكاليف الفرصة البديلة وأسعار السوق بتشكيل الحافز لإنتاج وعرض السلع النادرة الأمر الذي يعكس تلك التكاليف ويخبرنا عنها.

تذكير بتكاليف الفرصة البديلة

أولاً، دعنا نرى ما إذا كان بإمكانك أن تطبّق فكرة تكلفة الفرصة البديلة التي قُدّمت في الفصول السابقة بشكل إضافي لتوضيح الأحداث المحيّرة على نحو نموذجي.

لماذا يفضل الفقراء التنقّل بين المدن بواسطة الحافلة بينما يفضل الأغنياء التنقّل بواسطة الطائرة؟ الجواب البسيط لهذا السؤال سيكون "لأن ركوب الحافلة أرخص". لكنّه ليس كذلك. إنه نمط غالٍ جداً للتنقل لأولئك الناس الذين تكون تكلفة الفرصة البديلة للوقت عندهم عالية (فكّر بمحامية تقيّم وقتها بمقدار 100 دولار في السّاعة)؛ وتكلفة الفرصة البديلة للوقت للفقراء تكون نموذجياً أقل بكثير من أولئك الناس ذوي الدخل العالي من عملهم.

لماذا يكون إيجاد راعية أطفال مراهقة في منطقة سكنية غنية في الغالب أصعب بكثير من إيجادها في منطقة متدنية الدخل؟ الزوجان المحبطان غير القادرين على إيجاد راعية أطفال قد يشتكيان من أنّ كلّ الأطفال في الحيّ كسالى. لكن ذلك تفسير قاسٍ بدون أي داعٍ. راعيات الأطفال المراهقات يمكن أن يوجدن من قبل أيّ زوجين راغبين بدفع تكلفة الفرصة البديلة. ذلك يعني أن تدفع لراعيات الأطفال مبلغاً يزيد عن أكثر فرصها البديلة قيمة. إذا كان الطلب على راعيات الأطفال في المنطقة كبيراً لأن الناس الأغنياء غالباً ما يخرجون أكثر

مــن غيرهم، وإذا كان المراهقون المحليّون يتلقّون مثل هذه العلاوات الكريمة التي يقيّمون بها قيمة موعد ما أو وقت راحة أكثر من الدخل العادي من رعاية الأطفال، فلماذا تتفاجأ من ارتفاع تكلفة الفرصة البديلة لاستئجار راعية أطفال؟

لماذا يتوجّه معظم طلبة الكليات إلى الجامعات لإكمال دراستهم الجامعية أثناء فترة الركود الاقتصـادي؟ تقلّ فرص العمل الضعيفة تكلفة الفرصة البديلة للبقـاء في الكليّـة؛ لـذا يميـل معظم الطلاب إلى قضـاء سـنة إضـافية أو اثنتين للحصول على درجة البكالوريوس بدلاً من قبول عرض عمل كمدير ليلي في محطة بنزين تعمل على مدار اليوم (24 ساعة في اليوم).

لماذا يميل الشـباب مـن مناطق الدخل المتدني إلى الانضـمام إلى الجيش أكثر من غيرهم؟ هل لديك أي فكرة؟

التكاليف مقيّدة بالأفعال، ليس بالأشياء

واضـح من هذه الأمثلة أن التكاليف غير مقيّدة بالأشـياء. التكاليف دائماً مقيّدة بالأفعال، والقرارات، والاختيارات. لهذا السـبب لا تعترف طريقة التفكير الإقتصادية بأي تكاليف موضوعية. ما يضايق الحسّ العام، الذي يعلّم أن الأشياء لهـا تكاليـف "حقيقيـة"، هـو أن التكاليف تعتمـد على قوانين الفيزيـاء بدلاً من تقلّبات النفس البشـرية. من الصعب الفوز بمعركة ضـدّ الحسّ العام، لكن يجب علينـا أن نحـاول. مرة أخـرى، يمكننا أن نربح عن طريق التفكير خارج صـندوق الحسّ العام.

"شيء" ما لا يمكن أن يكون له تكلفة. الأفعال (أو القرارات) هي فقط التي يكون لها تكاليف

قد نتمكّن من نزع سلاح الحسّ العام بسرعة كبيرة عن طريق الإشارة إلى أنّ "الأشـياء" ليس لها تكاليف مطلقاً. الأفعال هي فقط التي لديها تكاليف. إذا كنت تعتقد أنّ الأشـياء في الحقيقة لها تكاليف وجاهزاً بمثال لإثبات ذلك، فإنك بالتأكيد تتهرّب بطريقة غير ملحوظة لإعطاء شيئك تكلفة.

على سـبيل المثال: ما هي تكلفة البيسبول؟ قل "10 دولارات". لكنّك تعني أنّ تكلفة *شـراء* الكرة لفريق دوري رئيسـي رسـمي في محل بيع السـلع الرياضية المحليّ هي 10 دولارات. حيث أن الشـراء عبارة عن فعل، يمكن أن يسـتلزم فرصاً مضـحّى بها وبذلك لها تكلفة. لكن لاحظ فعل التهرّب. مع الأفعال الأخرى، تتغيّر تكلفة البيسبول. إنّ تكلفة *تصنيع* البيسبول مختلفة جداً. رغم ذلك *بيع* واحدة لها تكلفة أخرى. وماذا عن تكلفة *اصـطياد* واحدة في أرض الملعب؟ خذ بعين الاعتبار فقط ما يفعل المشـجّع بنفسـه من غير قصد، وبأشبال شـيكاغو، أثناء مباريات 2003 الفاصلة!

خذ بعين الاعتبار الدراسـة في الكليّة. ماذا تكلّف؟ الجواب هو أنّه لا يمكن أن يكون "لها" تكلفة. يجب أن نميّز بين تكلفة *الحصـول* على الدراسـة في الكلية

تكلفة الفرصة البديلة وعرض السلع

ليس هناك تكاليف «موضوعية». كلّ التكاليف هي تكاليف بالنسبة إلى شخص ما يضع قيمة للفرص التخلّي عنها

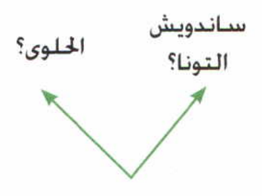
وبين تكلفة *توفيرها*. حالما نجري ذلك التمييز، يجب أن نلاحظ أيضاً الشّيء الذي كان متضمناً في كلّ شيء قلناه حتى الآن حول التكاليف، إمّا في هذا الفصل أو الفصول السابقة: التكاليف هي دائماً تكاليف بالنسبة *لشخص ما*. تكلفة الحصول على تعليم تعني عادة التكلفة بالنسبة للطالب. لكنّها يمكن أن تعني التكلفة بالنسبة لوالدي الطالب، وهو شيء مختلف. أو إذا استلزم دخول ذلك الطالب رفض مقدم طلب آخر، فيمكن حتى أن تعني التكلفة على (جون) (الذي رُفض دخوله) هي حصول (مارشا) على قبول الدخول إلى صف السنة الأولى. كل هذه التكاليف ستكون مختلفة.

الكثير من المناقشة غير المثمرة حول "التكلفة الحقيقية" للأشياء تنجم عن الإخفاق في معرفة أن الأعمال هي فقط تلك التي لها تكاليف وأنّ الأعمال يمكن أن تستلزم تكاليف مختلفة للناس المختلفين.

ماذا أفعل الآن؟ لا علاقة "التكاليف الغارقة"

تعلّمت في الفصل الثالث أنّ قيمة السلع تحدّد دائماً على الحدّ. قيمة الماء، على سبيل المثال، ليست هي ما يضحّي به الناس للحصول عليه إذا كان بديلهم الوحيد هو أن يعملوا سوية بدون ماء. قيمة الماء بالنسبة للناس هي ما سيكونون راغبين بدفعه ثمن كمية إضافية في الحالة الفعلية التي يجدون أنفسهم فيها. نفس المبادئ الحدّية تنطبق على التكاليف. في حالة السلع أو المنافع، معظم الناس الذين يتيهون يقومون بذلك عن طريق خلط القيمة أو المنفعة الكليّة للسلعة بقيمتها الحديّة. في حالة التكاليف، الخطأ الأكثر شيوعاً هو خلط التكاليف المتحمّلة سابقاً بتكاليف إضافية أو حدية. الوضعية الصحيحة للقيام بحسابات التكاليف هي عدم النظر للوراء إلى الماضي، لأن الماضي مليء بالتكاليف الغارقة، تكاليف غير قابلة للاسترجاع. إنّ الوضعية الصحيحة هي التطلّع إلى الفرص الحالية.

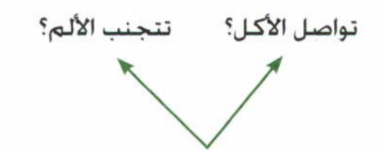
وضع والدي (ماري) مبلغ 5,000 دولار أمريكي كعربون غير قابل للإرجاع لحفل استقبال زفافها. بعد أسبوعين، اكتشف والدي ماري أنّ خطيبها غشاش وخسيس. ألغيا الزفاف وحفل الاستقبال. هل خسرت العائلة بذلك 5,000 دولار أمريكي بسبب إلغاء حفل الاستقبال؟ تقودنا البديهية إلى قول نعم. لكن هل كان من الممكن أن يسترجعوا ذلك العربون إذا قرّروا أن يكون عندهم حفل استقبال بدون الزفاف؟ لا. ذلك العربون مثّل تبادل حقوق الملكية. إنه لم يعد من حق الأبوين منذ اللحظة التي دُفع فيها.



افترض أنّك تقف في صفّ الدور في المطعم، يصل دورك وتأخذ ساندويش التونا، وتدفع لأمين الصندوق 1.90 دولاراً. أنت ترغب بدفع التكلفة لأنك تتوقّع أن الرضى الذي ستحصل عليه من ذلك الدفع سيكون أكبر من الرضى الذي ستحصل عليه من إنفاق 1.90 دولاراً على أي شيء آخر. ثمّ تقضم قضمتك الأولى

وتدرك بأنّك قمت بخطأ فادح. إنّ ساندويش التونا سيئ جداً. ماذا سيكلّفك ترك الساندويش على صحنك؟

التكلفة لـن تكون 1.90 دولاراً. النقد الذي أعطيته للصراف لم يعد لك؛ إنه للمطعم. لقد ذهب، ولن يرجع إذا واصلت أكل كلّ الساندويش وادّعيت أنك "ستحصل على قيمة مالك." بدلاً من ذلك، بما أن المال للمطعم والساندويس لك، فإنك تواجه مجموعة جديدة من الاختيارات. هل ترغب الآن بأن تستغني عن صنفك القادم (هل سيجعلك أكل هذه وجبة الطعام مريضاً)؟ هل ترغب بالاستغناء عن حياتك (هل يجب أن تخاف من أن تصاب بصاعقة إذا لم تنه وجبة طعامك)؟ أم هل ترغب بالإستغناء عن الساندويش، وتشعر بالذنب قليلاً لعدم إنهاء صحنك، لكنك على الأقل تقلّل من فرصتك في الإصابة بالمرض؟ إنّ الإختيار هو اختيارك. لكن تلك هي النقطة. أنت تواجه اختيارات جديدة الآن، ومهما عملت، الـ 1.90 دولاراً ذهبت للسلعة.



إنّ السعر الذي دفعته هو ما يعتبره الاقتصاديون (تكلفة غارقة). التكاليف الغارقة غير ذات علاقة بالقرارات الاقتصادية. الماضي ماض. إنّ التكاليف الوحيدة التي تهمّ في إتّخاذ القرارات هي تكاليف حدّية - تكاليف إضافية - والتكاليف الحدية تكمن في المستقبل دائماً. مثل الـ 1.90 دولاراً، الـ 5,000 دولار أمريكي عربون حفل استقبال زفاف ماري غير القابل للإرجاع تعتبر هي أيضاً تكاليف غارقة بعد أن دفعت. دوّن ذلك كأحد أهم الدروس في الحياة.

بالطبع، يجب أن نكون متأكّدين من أن تكلفة ما هي غارقة حقاً، أو غرقت بالكامل، قبل أن نقرّر اعتبارها كغير ذات علاقة باتّخاذ القرارات. الطالب الذي دفع 100 دولار للحصول على كتاب حساب التفاضل والتكامل الدراسي ويُسقط الفصل بعد منتصف الفصل لا يستطيع أن يحصل على "قيمة ماله" عن طريق محاولة قراءة كامل الكتاب. على أية حال، قد يكون قادراً على بيع الكتاب ثانية إلى مكتبة الحرم الجامعي بمبلغ 20 دولاراً. ذلك هو الاختيار الذي يواجهه الآن - أن يواصل امتلاك الكتاب مقابل تحويل الملكية ثانية إلى المكتبة. الطالب لم يغرق 100 دولار؛ الـ 20 دولاراً مستردة. والتكلفة الغارقة هي 80 دولاراً.

في طريقة تفكير الاقتصادي، التكلفة الغارقة جزء من التاريخ، لن تمثّل أي فرصة للاختيار المستقبلي. قد تكون سبباً للأسف المرير (عند أستاذ حساب التفاضل والتكامل، المكتبة، الحياة الجامعية)، لكنّها لم تعد بأيّ حال تكلفة ذات علاقة باقتصاديات القرارات الحالية. إنها جزء من معلومة، درس في الحياة. لا تفهمنا بشكل خاطئ - الدرس بالتأكيد ليس لا علاقي، التكلفة هي فقط كذلك. إنما السؤال هو ماذا تعمل الآن؟

تكاليف المنتجين كتكاليف فرصة بديلة

تكلفة الفرصة البديلة وعرض السلع

عندما نفكّر بشأن تكاليف المنتجين - نسأل أنفسنا، على سبيل المثال، لماذا تكلّف صناعة دراجة جبال أكثر من صناعة منضدة نزهة من الخشب الأحمر - نميل إلى التفكير أولاً بماذا يدخل في إنتاج كلّ منهما. نفكّر بالمواد الأولية، بوقت العمل المطلوب، وربما أيضاً بالمكائن أو الأدوات التي يجب أن تستعمل. نعبّر عن قيمة المدخلات بالمصطلحات المالية ونفترض بأنّ تكلفة الدراجة أو المنضدة هي مجموع هذه القيم. ذلك ليس خاطئ، لكنّه يترك سؤالين بدون جواب. لماذا اختار منتجو الدراجة أو المنضدة استعمال هذه المدخلات فقط بهذا التجميع بالضبط؟ ولماذا يكلّف المنتجين مهما كلّف، بالمصطلحات المالية، استعمال هذه المدخلات؟

هناك بدائل لكلّ شيء في الإنتاج وكذلك في الاستهلاك. تخلق التقنية الإمكانيات وتضع الحدود لما يمكن أن نعمله؛ لكنّها لا تقضي بعملية واحدة وصحيحة بشكل استثنائي لإنتاج أيّ شيء. في نيودلهي، الرجال يستعملون مجارف قصيرة اليد لحفر أساسات معابر الطريق السريع الفوقية (الجسور) والنساء ينقلون التراب في سلال على رؤوسهم. تخيّل ذلك. لماذا يعملون ذلك بهذه الطريقة؟ يختار المقاولون هذه التقنية لأنهم يعتقدون بأنّها الطريقة الأقلّ تكلفة لحفر ونقل التراب الذي يريدون إزالته. ينقل العمال التراب في الهند بتكلفة أقل مما يمكن أن تنجزه المكائن الثقيلة لأن العمال يمكن أن يستأجروا في الهند بأجر قليل جداً. إن تخصيص المكائن الثقيلة لذلك النشاط الخاص مكلف جداً.

لماذا يكون معدل أجر العمال غير المؤهلين متدنياً جداً في الهند؟ إنه منخفض لأن العديد من العمّال المحتملين في تلك البلاد ليس لديهم فرصة لتوظيف عملهم بأيّ شكل ينتج شيء ذا قيمة كبيرة بالنسبة للآخرين. يصرّح مفهوم تكلفة الفرصة البديلة بأنّ مجموع المال الذي يجب على المنتج أن يدفعه ثمن أيّ مورد، إنساني أو مادي، سيعتمد على ما يمكن لمالك ذلك المورد أن يحصل عليه من شخص آخر وأنّ هذا سيعتمد على قيمة ما يمكن لذلك المورد أن ينشئه لشخص آخر.

لذا فإن تكاليف المنتجين لإنتاج دراجة ستحدّد بما يجب أن يدفعوه للحصول على الموارد الملائمة. ولأن هذه الموارد لها فرص أخرى للتوظيف، فإن على المنتجين أن يدفعوا سعراً يجاري قيمة "أفضل فرصة". نتيجة ذلك، فإن قيمة الفرص المتخلّى عنها تصبح تكلفة الفرصة البديلة لتصنيع دراجة جبلية.

كلّ التكاليف ذات العلاقة بقرارات العرض تقع في المستقبل

خذ بعين الاعتبار مثال منضدة النزهة. جزء من تكلفة إنتاجها هو سعر الخشب الأحمر. افترض بأنّ الطلب على الإسكانات الجديدة زاد مؤخراً ولذلك اشترى مقاولو البناء كمية أكثر بكثير من الخشب الأحمر. إذا سبّب هذا ارتفاعاً في سعر الخشب، فإن تكلفة تصنيع منضدة النزهة سترتفع. لم يحدث شيء

للتأثير على المدخلات المادية التي تدخل في المنضدة، لكن تكلفة إنتاجها إرتفعت. لأن البيوت التي تحتوي على الخشب الأحمر الآن تعتبر أعلى قيمة مما كانت عليه سابقاً، فإن على منتجي المناضد أن يدفعوا تكلفة فرصة بديلة أعلى للخشب الذي يريدون استخدامه في مناضد النزهة خاصتهم.

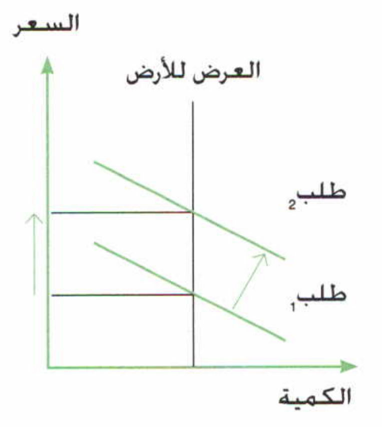
عندما دمّر إعصار آندرو جنوب فلوريدا في عام 1992، ارتفع سعر الخشب المعاكس بسرعة في كل مناطق الولايات المتّحدة. أصبح الخشب المعاكس ذا قيمة متزايدة جداً بالنسبة للناس الذين جعلهم إعصار آندرو مشرّدين، ويجب على كلّ شخص يريد استعمال الخشب المعاكس الآن لأغراض أخرى أن يدفع تكلفة الفرصة البديلة الجديدة والأعلى هذه. بالطبع، هذا أعطى كلّ شخص أيضاً حافزاً للاقتصاد في إستعمال الخشب المعاكس.

العامل الماهر سيكون ذا راتب أعلى من العامل غير الماهر لأن، وفقط لأنّ تلك المهارات تجعل العامل الماهر أعلى قيمةً في مكان آخر. العمّال الذين يستطيعون تركيب العجلة وهم واقفون على رؤوسهم ويصفّرون "الديكسي" هم عمّال ماهرون بشكل رائع. لكن ليس على منتج الدراجة أن يدفع لهم تعويضاً إضافياً لتلك المهارة ما لم تجعلهم موهبتهم غير العادية ذوي قيمةً أعلى في مكان آخر. هذا يمكن أن يحدث. قد يقدم لهم سيرك ما عرضاً مغرياً مقابل مواهبهم. إذا عرض عليهم السيرك أكثر مما يمكن أن يحصلوا عليه من منتج الدراجات، فإن تكلفة فرصتهم البديلة بالنسبة للمنتج سترتفع. في تلك الحالة، قد يودّعهم المنتج ويتمنّى لهم حظّاً سعيداً ويستبدلهم بعمّال آخرين تكلفة فرصتهم البديلة أقل.

عندما اندمج اتحاد كرة السلة الوطني واتحاد كرة السلة الأمريكي في اتحاد واحد، ماذا حصل لتكلفة الفرصة البديلة لتعيين سبع لاعبين متناسقين جسدياً؟ بفريقين، كلّ لاعب كان عنده فريقان يقدمان عروضاً مقابل خدماته. ما كان كل فريق مرغماً على دفعه للحصول على اللاعب محدّد بما كان الفريق الآخر مستعداً لدفعه، وكان عند كليهما الاستعداد لدفع الكثير إذا اعتقدوا أنّ هذا اللاعب سيؤدي إلى اختلاف كبير في مبيعات التذاكر. على أية حال، عندما اندمجت الفرق، أصبح حقّ تعيين لاعب معيّن مخصّصاً لفريق وحيد، وسقطت تكلفة الفرصة البديلة لتعيين سبعة لاعبين متناسقين بشكل جيد. عندما أمّن اتحاد اللاعبين بعد ذلك حقّ اللاعبين (تحت ظروف محددة) بالانتقال إلى فريق آخر، إذا أرادوا ذلك، ارتفعت تكلفة الفرصة البديلة لتعيين نجوم كرة السلة ثانية. ليس من المفاجئ أن مالكي الفرق الرياضية المحترفة يفضّلون فريقاً واحداً أو اثنين ويجادلون بشكل عنيف أن إعطاء اللاعبين الحقّ بتغيير الفرق سيحطّم التوازن وبالتالي نوعية اللعبة.

دعنا نأخذ حالة أكثر اعتيادية. إذا انتقلت شركة كبيرة توظّف العديد من الناس (مثل وول مارت وتارغت) إلى بلدة صغيرة، ستميل تكلفة تعيين باعة الدكاكين، وأمناء الصناديق، والسكرتيرات، وعمّال محطات الغازولين في البلدة إلى الارتفاع. لماذا؟ لأنه على مخازن البقالة، والبنوك، والمكاتب، ومحطات الغازولين أن يدفعوا تكلفة الفرصة البديلة للناس الذين يوظفونهم، وقد يجد هؤلاء الأشخاص فرص عمل أفضل في الشركة الجديدة. قد تكون الأجور أفضل، أو ظروف العمل أفضل، أو خطط الرعاية الصحية أفضل. قد تجذب الشركة الجديدة موظفين ممكنين بهذا الإسلوب. سيواجه مالكو محطات الغازولين، على سبيل المثال، صعوبة أكبر للاحتفاظ بعمّالهم، أو جذب بدائل جدد بنفس الأجر القديم، حيث يجد العمّال فرصاً أكثر قيمةً في مكان آخر. إذا انتقل مكتب استخدام عسكري إلى البلدة ولم يستطع جذب الناس بعيداً عن أرباب أعمالهم الحاليين، فإنه في الحقيقة قد يواجه تحديات استخدام حقيقية.

تكلفة الفرصة البديلة وعرض السلع



أثر الطلب على تكلفة شراء الأرض

من المحتمل أن يكون المورد الذي يصوّر مفهوم تكلفة الفرصة البديلة بشكل واضح جداً هو الأرض. افترض أنك تريد شراء هكتار من الأرض لبناء بيت. ماذا عليك أن تدفع للحصول على الأرض؟ سيعتمد ذلك على قيمة تلك الأرض في الاستعمالات البديلة. هل ينظر الناس الآخرون إلى الهكتار كموقع سكني ممتاز؟ هل يوجد للأرض قوى تجارية أو صناعية كامنة؟ هل ستستعمل الأرض للرعي إذا لم تشتريها؟ ستحدد التكلفة التي تدفعها ثمن الأرض بالفرص البديلة لاستعمالها والتي يدركها الناس.

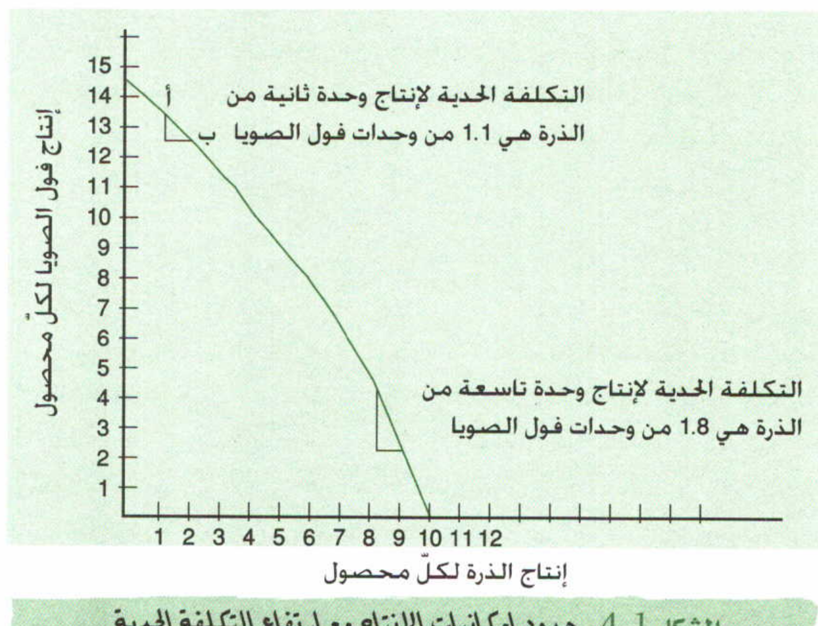
تكاليف الفرصة البديلة الحدّية

إذا كنت تتساءل عند هذه النقطة عن العلاقة بين تكلفة الفرصة البديلة والتكلفة الحدية، فإنك تستفسر عن السؤال الملائم. كلّ تكاليف الفرصة البديلة تكاليف حدية وكلّ التكاليف الحدية تكاليف فرصة بديلة. تكلفة الفرصة البديلة والتكلفة الحدية هي الشيء نفسه، منظور له من زوايا مختلفة. تلفت تكلفة الفرصة البديلة الانتباه إلى قيمة الفرصة المتخلّى عنها بواسطة عمل ما؛ وتلفت التكلفة الحدية الانتباه إلى التغيّر في الوضع الحالي الذي يستلزمه العمل. إنّ الاسم الكامل لأيّ تكلفة ذات صلة باتّخاذ القرارات هو *تكلفة فرصة بديلة حدّية*.

كلّ مثل هذه التكاليف هي تكاليف الأعمال أو القرارات، وكلّها مرتبطة بأشخاص معيّنين، وكلّها تقع في المستقبل.

والآن وصلنا إلى لبّ الفصل - مستعملين فكرتنا حول تكلفة الفرصة البديلة الحدّية لتوضيح قرارات عرض السلع والخدمات في السوق. كما تشير منحنيات الطلب إلى التكاليف الحدية أو التضحيات التي يكون الناس مستعدين لتحمّلها من أجل الحصول على سلع معيّنة، تبيّن منحنيات العرض التكاليف الحدية التي يجب أن تغطّى لإقناع المورّدين المحتملين بتقديم وتوفير سلع معيّنة. يمكننا أن نستعمل منحنى حدود إمكانيات إنتاجنا المألوف في الشكل رقم 1-4 لعرض منطقنا.

يفكر مزارع صغير في (آيوا)، دعنا ندعوه (سميث)، في إنتاج فول الصويا والذرة هذا الموسم. إذا كرّس كلّ هكتاريته لإنتاج حبّ الصويا، فيمكنه أن ينتج 14.5 وحدة. إذا أنتج بدلاً من ذلك ذرة فقط، فيمكنه أن ينتج 10 وحدات. يمثّل منحنى حدود إمكانيات إنتاج هذين الاحتمالين، بالإضافة إلى كلّ التجميعات المحتملة الأخرى، شريطة أن يكون هكتاريته ذات تربة ملائمة لكلا المحصولين، وأن تكون المكائن الزارعية، والمواهب، وغيرها متوفرة.



الشكل 1-4: حدود إمكانيات الإنتاج مع ارتفاع التكلفة الحدية

حدود إمكانيات إنتاج سميث للذرة وفول الصويا. يمكنه أن ينتج، كحد أعلى، 14.5 من وحدات حبّ الصويا (و0 من وحدات الذرة) أو 10 من وحدات الذرة (و0 من وحدات حبّ الصويا)، أو أيّ مجموعة من الإثنين على الحدود. لاحظ الانحناء عند هذه الحدود المعيّنة. يبيّن هذا الانحناء أنّ الذرة يمكن أن تنتج فقط بتكلفة حدية أعلى وأعلى.

يبيّن الجدول 1-4 الترتيبات الفعلية لحدود إمكانيات إنتاج سميث:

جدول 1-4

إنتاج فول الصويا لكلّ محصول	إنتاج الذرة لكلّ محصول
14.5	0
13.5	1
12.4	2
11.2	3
9.9	4
8.5	5
7.0	6
5.4	7
3.7	8
1.9	9
0	10

(قد تلاحظ أنّ منحنى الحدود في الشكل رقم 1-4 عبارة عن منحنى، وليس خطّاً. هذا يبيّن أنّ سميث يواجه تكاليف فرصة بديلة متزايدة من إنتاج كلّ سلعة. عندما يفكّر في توسيع إنتاجه من الذرة، فإنه بالطبع يضحّي بفرصة إنتاج وحصاد فول الصويا. علاوة على ذلك، فإنه يستعمل أجزاء من مزرعته التي تكون بالتالي أقل مناسبة لإنتاج الذرة. التنقّل على طول منحنى الحدود يمثّل المبادلات - تكاليف الفرصة البديلة - التي يواجهها سميث.)

أسعار السوق تساعدنا على الاقتصاد بشكل أكثر كفاءة

افترض - مع إبقاء أعدادنا سهلة - أن سعر وحدة فول الصويا دولار أمريكي واحد (سنبقي هذا الرقم ثابتاً طوال قصّتنا). يمكن لسميث أن يستعمل معلومات أكثر من مجرد ذلك. ما يهم سميث هو السعر النسبي لفول صويا مقارنة بسعر الذرة. إنه يستعمل تلك المعلومات لتقدير تكاليف الفرصة البديلة الحدية لإنتاجه، وذلك حتى يحدّد كمية إنتاجه من فول الصويا والذرة. هنا مثال سهل. افترض أن وحدة الذرة تباع بسعر 0 دولار أمريكي. فإن إنتاج سميث سيكون بشكل واضح 14.5 وحدة من فول الصويا فقط. لماذا؟ إذا أنتج وحدة واحدة من الذرة، فسيتمكن من إنتاج 13.5 وحدة فقط من فول الصويا (نتحرّك باتجاه الأسفل على طول منحنى الحدود). تكلفته الحدية ستكون 1 دولار أمريكي (سعر السوق المضحّى به لوحدة واحدة من فول الصويا). ماذا سيكسب؟ وحدة من الذرة، بسعر سوق يساوي صفراً. المهم أنّ التكلفة الحدية لإنتاج الوحدة الأولى من الذرة هو 1 دولار أمريكي. ماذا لو كان سعر وحدة الذرة، بدلاً من ذلك، 90 سنتاً؟ إذا أنتج سميث وحدة واحدة من الذرة، برغبة منه، فسيكسب 90 سنتاً إضافياً، لكن بتكلفة إضافية تساوي 1 دولار امريكي - قيمة الوحدة من فول الصويا المضحّى بها. لن يغرى سميث بإنتاج الذرة عند ذلك السعر النسبي.

افترض، بدلاً من ذلك، أن سعر وحدة الذرة كانت أيضاً 1 دولار أمريكي. سيميل سميث لإنتاج وحدة واحدة من الذرة كحد أقصى. على الأغلب، سيخطّط سميث لحصاد 13.5 وحدة من فول الصويا ووحدة واحدة من الذرة. سيتحرّك بالاتجاه السفلي على طول منحنى حدود الإمكانيات، من النقطة أ إلى النقطة ب. سيضحّي بما قيمته دولار واحد من فول الصويا ويكسب ما قيمته دولار واحد من الذرة.

ما هي التكلفة الحدية على سميث لإنتاج وحدة ثانية من الذرة؟ يجب أن يخفّض محصول فول الصويا من 13.5 وحدة إلى 12.4 وحدة. ذلك يشكل فرقاً يساوي 1.1 وحدة، بسعر سوق 1.10 دولاراً امريكي (مرة ثانية، مع إبقاء سعر وحدة فول الصويا ثابتاً عند 1.00 دولار أمريكي). سيفكّر سميث بإنتاج وحدة ثانية من الذرة فقط إذا كان سعر سوق الذرة يعوّض تكلفة الفرصة البديلة الحدّية لإنتاج الذرة - في هذه الحالة إذا كان سعر وحدة الذرة 1.10 دولاراً أمريكي. ما هي التكلفة الحدية على سميث لإنتاج وحدة ثالثة من الذرة؟ سيضحّي بـ 1.2 وحدة من فول الصويا، بسعر سوق يساوي 1.20 دولاراً أمريكي. سيكون سميث راغباً بزيادة محصول الذرة إلى 3 وحدات فقط إذا كان سيعوّض تلك التكلفة الإضافية. سيفكّر سميث في إنتاج وحدة ثالثة من الذرة فقط إذا كان سعر السوق لوحدة الذرة 1.20 دولاراً أمريكي.

يمكننا أن نلخّص كلّ هذا في الجدول رقم 2-4 أدناه:

جدول 2-4

عدد الوحدات من محصول الذرة	تكلفة الفرصة البديلة الحدية (دولار أمريكي) (مع إبقاء سعر وحدة فول الصويا =1 دولار أمريكي)
1	1.00
2	1.10
3	1.20
4	1.30
5	1.40
6	1.50
7	1.60
8	1.70
9	1.80
10	1.90

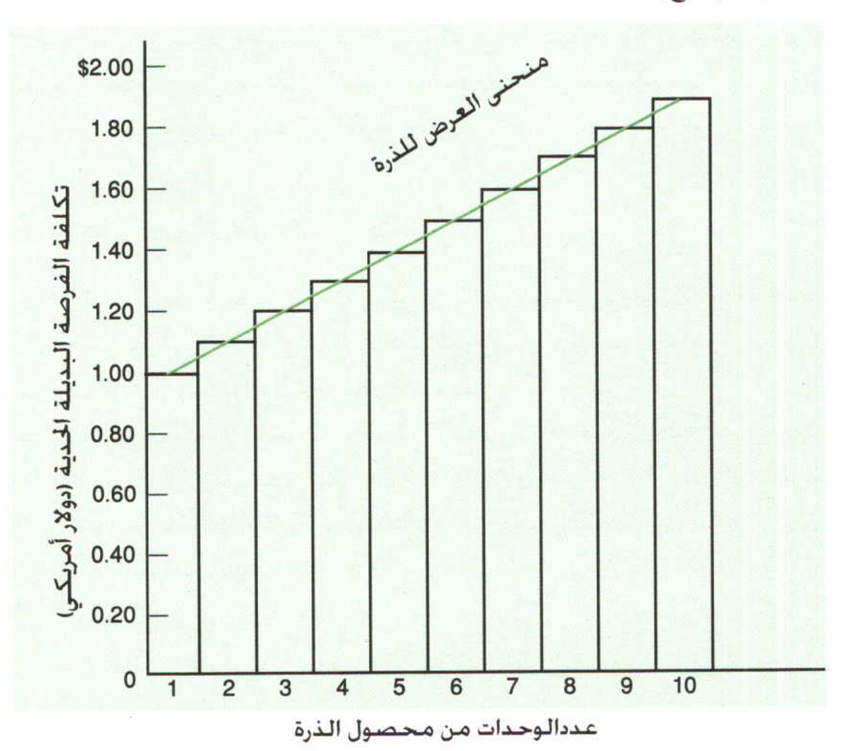
نحن الآن مستعدّون للتوصّل إلى ثلاثة استنتاجات مهمة. *أولاً، يعتبر المنتجون التكاليف الحدية للإنتاج عندما يقررون نوع المحصول الذي ينتجونه، ومستويات الإنتاج. ثانياً، الأسعار النسبية تعلم المنتجين بشكل إضافي عن التكاليف الحدية، والمنافع الحدية، لخطط إنتاجهم البديلة.*

منحنى العرض

تكلفة الفرصة البديلة وعرض السلع

أفضل ما يعرض استنتاجنا الثالث هو المعلومات الواردة في الشكل رقم 2-4، الذي يمثّل ببساطة المعلومات الموجودة في الجدول رقم 2-4. تبيّن الأعمدة في الرسم البياني تكاليف الفرصة البديلة الحدّية لسميث لإنتاج الذرة، مقاسة بأسعار السوق عندما يكون سعر وحدة فول الصويا 1.00 دولار أمريكي. (ارتفاع العمود الأول = 1.00 دولار أمريكي، والثاني 1.10 دولاراً أمريكياً، والثالث 1.20 دولاراً أمريكياً، ويستمرّ هذا إلى العمود العاشر، والذي يبلغ ارتفاعه 1.90 دولاراً أمريكياً.)

رأينا كيف سيزوّد سميث صفراً من وحدات الذرة إذا كان السعر النسبي لوحدة الذرة أقل من 1.00 دولار أمريكي؛ سيقوم بعرض وحدة واحدة فقط إذا ارتفع سعر الوحدة إلى 1.00 دولار أمريكي؛ سيقوم بعرض وحدتين إذا كان سعر الوحدة 1.20 دولاراً أمريكياً. يبيّن الخطّ الصاعد المنحدر منحنى عرض سميث للذرة. ويمثّل كلّ عمود التكلفة الحدية لإنتاج الذرة. بينما تمثّل المساحة الكليّة تحت منحنى العرض تكاليف سميث الكلية للإنتاج (ناتج جمع كلّ التكاليف الحدية للإنتاج).



الشكل 2-4: منحنى العرض يمثل تكلفة الفرصة البديلة الحدّية لتوفير كميات مختلفة من سلعة ما

تصف الأعمدة في الرسم البياني التكلفة الحدية (مقاسة بالدولار) لإنتاج كلّ وحدة من الذرة. سيرغب سميث في ضمان أن السعر الذي يمكن أن يتلقّاه يعوّضه عن آخر وحدة ينتجها. لذا، إذا كان السعر 1.10 دولاراً أمريكياً، فإنه سينتج وحدتين. أما سعر 1.80 دولاراً أمريكياً فسيشجّعه على إنتاج 9 وحدات. بهذه الطريقة ننشئ منحنى عرض للذرة مائلاً للأعلى. الأسعار الأعلى تزيد من كميته المزوّدة أو المعروضة، مما يعكس قانون العرض.

يبيّن منحنى العرض الكميات البديلة من سلعة مزوّدة عند أسعار بديلة. في قصّتنا، تمثّل هذه الكميات محاصيل سميث المخطّط إنتاجها عند أسعار الذرة المختلفة. لأن سميث يواجه تكاليف فرص بديلة حديّة أعلى للإنتاج، فإن سميث سيخطّط لزيادة إنتاج الذرة فقط إذا توقّع أن يعوّض بأسعار أعلى للذرة. سينتج سميث 10 وحدات من الذرة كحد أعلى إذا توقّع تلقّي 1.90 دولاراً أمريكياً لكلّ وحدة.

تعلمنا هذه القصّة حول الزراعة على نحو مبسّط بما يشكّل أساس كلّ منحنيات العرض. منحنيات العرض هي منحنيات تكلفة الفرصة البديلة الحديّة لتوفير كميات مختلفة من سلعة ما. كلما زاد السعر الذي يكون الناس مستعدّين لدفعه ثمن سلعة ما، يقنع ذلك السعر الناس بتكلفة فرصة بديلة حديّة لعرض السلعة أقل من سعر نقل المصادر التي يمتلكونها أو يسيطرون عليها إلى عرض السلعة موضع السّؤال. *مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، أي تغيّر في سعر الناتج يزيد الكمية المعروضة، وليس منحنى العرض العام.*

العرض نفسه يمكن أن يتغيّر

لكن منحنى العرض نفسه يمكن أن يتغيّر. أيّ شيء يغيّر التكلفة الحدية للإنتاج سيميل إلى تغيير (أو نقل) منحنى العرض العامّ أيضاً. ارتفاع (أو هبوط) سعر عامل إنتاج سيرفع (أو يخفّض) تكاليف حدية، وبذلك يؤدّي إلى إزاحة في منحنى العرض العامّ. التكاليف الحدية الأعلى تحرّك منحنى العرض صعوداً (إلى الأعلى) وإلى اليمين؛ التكاليف الحدية الأقل تحرّكه نزولاً (إلى الأسفل) وإلى اليسار. التغيرات التقنية، مثل إبداع جديد يخفّض التكاليف الحدية، ستميل إلى زيادة العرض العامّ. من ناحية أخرى، من المحتمل أن يقلل التدهور التقني من العرض العامّ.

لاحظ من جداولنا ورسومنا البيانية أن التغيّر في السعر النسبي لمنتج بديل سيميل إلى توليد تغيّر في منحنى العرض. سيزوّد المنتج بحافز لإعادة النظر في خياراته. افترض، على سبيل المثال، أن سعر وحدة فول الصويا وحده انخفض من 1.00 دولار أمريكي (كما في مثالنا الأصلي) إلى 0.50 دولار أمريكي. يخفّض سعر السوق الأقل لفول الصويا من تكلفة الفرصة البديلة الحدية على المزارع

لزراعة الذرة، كما هو مبيّن في الجدول 3-4. وسيختصر إلى النصف لكلّ وحدة من ناتج محصول الذرة. ذلك سيحرّك منحنى عرض الذرة نزولاً (إلى الأسفل) وإلى اليمين. تلك زيادة في العرض العامّ. وسيكون مزارع الذرة الآن راغباً في تسليم أيّ وحدة معطاة من الذرة بسعر أقل من قبل. يمكننا أن ننظر إليها بطريقة أخرى أيضاً: سيكون المزارع راغباً بعرض كمية أكبر من الذرة بأي سعر معطى. إذا كنت تودّ بممارسة رسم هذه الزيادة في عرض الذرة، ارسم الكميات المبينة في الشكل رقم 2-4.

جدول 3-4

عدد الوحدات من محصول الذرة	تكلفة الفرصة البديلة الحدية (دولار أمريكي) (مع إبقاء سعر وحدة فول الصويا = 0.50 دولار أمريكي)
1	0.50
2	0.55
3	0.60
4	0.65
5	0.70
6	0.75
7	0.80
8	0.85
9	0.90
10	0.95

هل تتذكّر من الفصل السابق كيف يمكن أن يتغيّر طلب المستهلكين إذا توقّع المستهلكون أسعاراً أعلى أو أقل في المستقبل؟ يبقى الشيء نفسه صحيحاً بالنسبة للمنتجين. كلنا نتصرّف بناء على توقّعاتنا. التغيّر في السعر المتوقّع لناتج المنتج سيميل إلى تغيير العرض العامّ لذلك الناتج. إذا توقّع المنتجون أسعاراً أقل لنواتجهم، خلال ستّة شهور من الآن، فإنهم قد يجاهدون لزيادة تسليم ناتجهم الحالي إلى السوق، في محاولة "لعرض أكبر كمية ممكنة طالما أن السعر مرتفع." على نفس النمط، إذا توقّع المنتجون أسعاراً أكثر تشجيعاً، خلال ستّة شهور من الآن، فقد يختارون أن يزودوا كمية *أقل اليوم*، الأمر الذي سيحرّك منحنى العرض صعوداً (إلى الأعلى) وإلى اليسار. بتأجيل عرضهم الحالي، هم لا يقومون بالضرورة بتخفيض *إنتاجهم الحالي*. تحسّباً لسعر مستقبلي أعلى، يقومون بتخفيض *الكميات الحالية التي يخطّطون لتسليمها إلى سوق اليوم*.

وأخيراً، *أي تغيّر في العدد الكلّي للمزوّدين يميل إلى تحريك منحنى عرض السوق*. دخول منافسين أكثر سيؤدّي إلى زيادة العرض العامّ، بينما سيؤدّي

خروجهم إلى انخفاض العرض العامّ. نموذجياً، ستشجّع الأرباح المتوقّعة دخول المنافسين وبذلك ستزيد عرض السوق. أما الخسائر المتوقّعة فستشجّع خروج المنافسين وتخفّض عرض السوق، حيث يبحث المنتجون عن استعمالات أكثر ربحاً لمصادرهم. سنناقش دور الربح والخسارة على نطاق واسع في الفصل السابع.

التكاليف الحدّية والمتوسطة

من المهم أن لا يكون هناك خلط بين مفهوم التكاليف الحدّية وفكرة التكاليف المتوسطة. إذا لم يكن عندك تلك النية، فما يلي قد يقوم فقط بزرع بذور فكرة سيئة في رأسك. دعنا نتمنّى أن لا يتم ذلك. خذ المزارع سميث بعين الاعتبار مرة أخرى. يوضّح الجدول 4-4 تكلفة سميث الكلية لإنتاج الذرة (وهي مجرّد مجموع تكاليفه الحدية)، تكلفته الحدية، وتكلفته المتوسطة (وهي مجرّد التكلفة الكلية مقسومة على مستوى الناتج) إلى حدّ 3 من وحدات الناتج.

من الواضح أنّ التكلفة الحدية يمكن أن تختلف جوهرياً عن التكلفة المتوسطة. لكن التكلفة المتوسطة لم توجّه اختيار سميث لإنتاج ذرة أكثر؛ التكاليف الحدية هي التي قامت بذلك. هل يجب عليه أن ينتج أكثر؟ أم أقل؟ التكلفة الحدية هي نتيجة العمل؛ لذلك يجب أن تكون دليل التنفيذ.

هل يكون رجال الأعمال لهذا السبب غير مهتمّين بالتكاليف المتوسطة؟ ما لم يتلقوا الدخل الكافي لتغطية كلّ تكاليفهم، سيتحمّلون خسارة. لن يكونوا راغبين بإلزام أنفسهم بأيّ عمل ما لم يتوقّعوا أن يكونوا قادرون على تغطية تكاليفهم الكلية. لذا قد يضعون المشكلة بدلالة تكلفة الإنتاج المتوقّع لكلّ وحدة مقابل سعر البيع المتوقّع لكلّ وحدة. لكن لاحظ بأنّ التكاليف المتوقّعة لأيّ قرار هي في الواقع تكاليف حدية. لا ينبغي للتكلفة الحدية أن تشير فقط إلى التكلفة الإضافية لوحدة واحدة من الناتج. يمكنها أن تشير أيضاً إلى التكلفة الإضافية لدفعة الناتج، أو إلى التكلفة الإضافية المتوقّعة من قرار خاص بكامل العملية. القرارات تؤخذ في أغلب الأحيان بهذه الطريقة "المتكتّلة".

على سبيل المثال، لا أحد يخطّط لبناء مصنع تعبئة صودا متوقّعاً أن يقوم بتعبئة عبوة واحدة فقط منها. هناك اقتصاديات مهمة للحجم في معظم العمليات التجارية، حيث إذا لم ير رجال الأعمال طريقهم لإنتاج عدد كبير من الوحدات واضحاً، فلن ينتجوا أيّ عبوة. لن يدخلوا التجارة. لن يبنوا مصنع التعبئة مطلقاً. كامل القرار - بناء المصنع أو عدم البناء، بناء مصنع بهذا الحجم أو ذاك، بناؤه بهذه الطريقة أو بطريقة أخرى - هو قرار حدي في الوقت الذي يتخذ فيه. تذكّر بأنّ الإضافات يمكن أن تكون كبيرة جداً أو صغيرة جداً. حتى مبيعات مكان استراحتك المفضّل الذي ستتمتّع به إذا بقي مفتوحاً حتى الساعة 2:00 صباحاً بدلاً من أن يغلق في وقت أبكر بساعة، يمكن أن تكون إجمالي الناتج.

جدول 4-4

عدد الوحدات من محصول الذرة	التكلفة الإجمالية لإنتاج الذرة (دولار أمريكي)	التكلفة الحدية (دولار أمريكي)	التكلفة المتوسطة (دولار أمريكي)
0	0	0	0
1	1.00	1.00	1.00
2	2.10	1.10	1.05
3	3.30	1.20	1.10

سواء أدلى رجال الأعمال بأفكارهم بدلالة التكاليف المتوسطة أم لا، فمن المتوقّع أن التكاليف الحدية هي التي توجّه قراراتهم. يمكن أن يُنظر إلى التكاليف المتوسطة بعد الحقيقة لرؤية كيف سارت الأمور، على نحو جيد أو رديء، ولربّما لتتعلّم شيء ما حول المستقبل إذا كان من الممكن توقّع المستقبل لأن يكون مشابهاً للماضي. لكن هذا تاريخ - في الحقيقة دراسة تعليمية - حيث تتخذ القرارات الاقتصادية دائماً في الحاضر مع نظرة إلى المستقبل.

تكلفة القوة العسكرية المتطوّعة

دعنا نأخذ بعين الاعتبار عرض شيء مختلف جداً عن الذرة. لدينا هنا مثال في الوقت المناسب. واجه الجيش الأمريكي نقصاً وصعوبات في الاستخدام وإعادة التجنيد في أواخر التسعينيات (التسعينيات كانت أوقات ناجحة اقتصاديا!). في عام 1999، حاول فلويد سبينس، رئيس لجنة القوات المسلّحة التابعة لمجلس النّواب، أن يبرهن على أن الجيش يواجه "حالة يائسة تستمرّ في السوء." لقد أيّد الترك الممكن لكلّ القوات المتطوّعة إلى نوع من القرعة العسكرية-الإلزامية. ذلك شيء لم يمارسه الناس في الولايات المتّحدة منذ أوائل السبعينيات. بعد الهجوم على مركز التجارة العالمي ووزارة الدفاع الأمريكية في عام 2001، كسبت الدعوة إلى تجديد القوّة العسكرية زخماً. مع الانتشار العسكري الأمريكي الحالي في كل من أفغانستان والعراق، والاقتصاد المتحسّن مرة أخرى (حيث أننا نراجع هذا الفصل في صيف عام 2004)، فإن الدعوة لإعادة القرعة العسكرية للشباب والنساء إلى وضعها السابق هي أكبر وأوسع الآن مما كانت عليه في العقود السابقة.

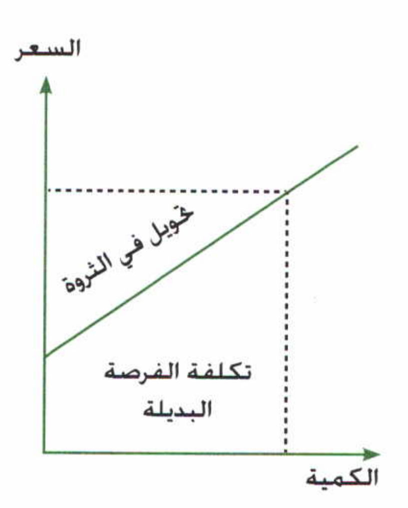
قد تكون القرعة - ببساطة إجبار الرجال والنساء الشباب سليمي الجسم على الخدمة في الجيش - هي "أرخص" طريق للحصول على عدد الموظفين الذي نحتاج. (نحتاج؟) بالطبع، يعمل الإلزام بشكل تامّ في أغلب الأحيان، لكن هل هو بالضرورة طريق أقل ثمناً وتكلفة لتنظيم قوة عسكرية؟

قد يكون هناك حجج جيدة للقرعة، لكن الحجّة المألوفة بأن جيشاً متطوّعاً كافياً[1] يكلّف كثيراً ليست إحدى هذه الحجج. إنّ وزارة الدفاع والآخرين الذين يقلقون من التكاليف النسبية لجيش مجنّد ومتطوّع يتجاوزون بشكل ملائم مسألة *التكلفة بالنسبة لمن*. هل نتحدّث عن التكلفة على دافعي الضرائب، أم على الموظفين المسجّلين، أم على الكونغرس، أم على وزارة الدفاع الأمريكية؟ إنهم مختلفون بشكل كبير.

ما هي التكلفة بالنسبة لشخص شاب لأن يصبح جندياً؟ أفضل طريقة لاكتشاف ذلك ستكون عرض رشوة والاستمرار برفعها حتى يقبل. إذا تطوّع (مارشال) مقابل 5,000 دولار أمريكي في السّنة، و(كارول) مقابل 8,000 دولار أمريكي، و(فيليب) مقابل ما لا يقل عن 60,000 دولار أمريكي على الأقل، فإن هذه الأرقام تمثّل تكاليف الفرصة البديلة لمارشال، وكارول، وفيليب. إذن ستكون تكلفة تجنيد ثلاثتهم، بالنسبة إليهم، 73,000 دولار أمريكي، بالرغم من أنّ الحكومة يمكن أن تخفي هذه الحقيقة عن طريق عرض أجور أقلّ بكثير وبعد ذلك ترغم كلّ منهم على الخدمة.

إنّ تكلفة الفرصة البديلة تكون بدلالة فرص العمالة البديلة المتخلّى عنها وكلّ أنواع القيم الأخرى: الخيارات والأولويات المتعلقة بأسلوب الحياة، والموقف تجاه الحرب، ودرجات الجبن أو الشجاعة، وهكذا. عندما تقدم الحكومة عرضاً لموظفي الجيش، رافعةً عرضها حتى تتمكن من جذب العدد المطلوب للتجنيد بالضبط، فإن الحكومة في الحقيقة تقلّل تكلفة برنامجها بحسّ مهم. يكون لها تأثير على أولئك ذوي تكاليف الفرصة البديلة الأقل للخدمة - كلّ شخص مثل مارشال ولا أحد من أمثال فيليب. تحت القرعة، يمكن لهذا أن يحدث فقط من خلال صدف أقل احتمالية. يوضّح الشكل رقم 3-4 طريقة بسيطة لإدراك وفهم الحجّة.

يصوّر الرسم البياني منحنى عرض المتطوعين العسكريين. إنه يلخّص العدد أو الكمية التي سيتم عرضها عند الأسعار المختلفة. الحجّة بأن الناس لن يخاطروا بحياتهم طوعاً مدحوضة بحقيقة أنّ الناس يقومون بذلك فعلاً - ليس فقط متطوعين عسكريين ولكن أيضاً شرطة، وعمّال بناء، وحتى متزلّجون. مهما كان موقعه وميلانه الدقيق، فإن منحنى العرض سيميل بالتأكيد صعوداً (إلى الأعلى) وإلى اليمين. بعض الناس (أولئك الذين يخصّصون قيمة منخفضة لبدائلهم المتوفرة) سيتطوّعون عند أجر قليل جداً. لكن يمكن ضمان 3 مليون متطوّع، بناءً على فرضياتنا، فقط إذا عرضنا أجراً يساوي 16,000 دولار أمريكي في السّنة على الأقل. هذا سيعني أن المجموع الكلي للأجور سيكون 48 بليون دولار

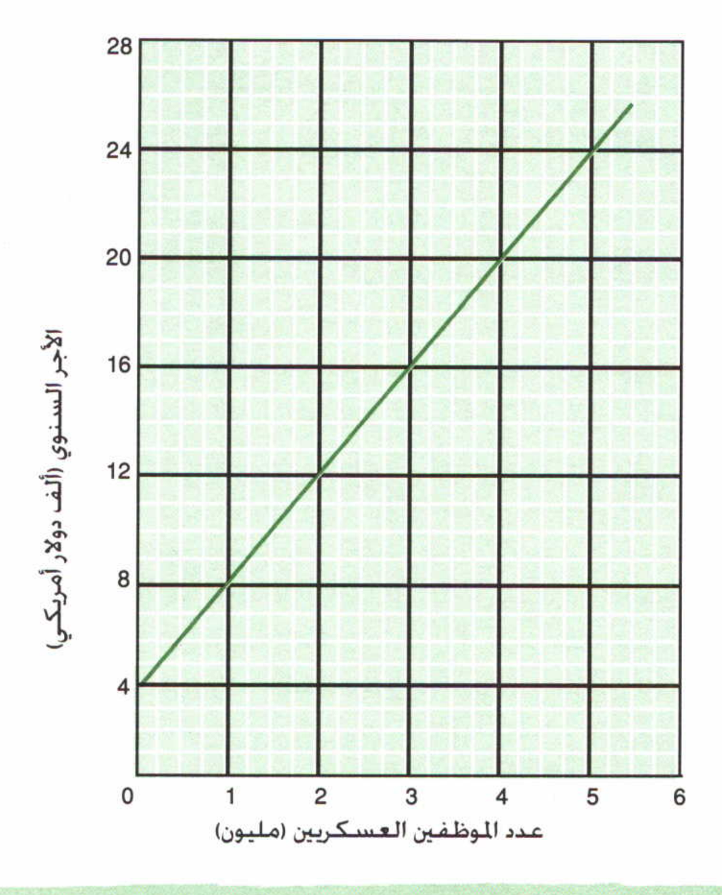


[1] في بعض السياقات، المتطوّع يعني شخصاً يعمل بدون أجر (متطوّع إطفائية، متطوّع مستشفى). تلك ليست هي الحالة مع القوة العسكرية المتطوّعة، حيث أنّ دفع أجر جذّاب هو المفتاح لنجاحها.

تكلفة الفرصة البديلة وعرض السلع

أمريكي سنوياً. لكن لأن دافعي الضرائب لا يحبّون رفع ضرائبهم، فإن الكونغرس يمانـع المصـادقة على مثل هذا الاعتماد الضـخم. ويهتمّ النـاسـ في وزارة الدفاع كثيراً بالأشـيـاء التي يحبها الناس والأشياء التي يكرهونها في الكونغرس. يمكنهم أن يختصـروا تلك الفاتورة المزعجة إلى النصـف عن طريق عرض 8,000 دولار أمريكي فقط وفرض التجنيد بالقوة. التكلفة المنشورة ستكون الآن 24 بليون دولار أمريكي فقط. ابتهجوا للتكاليف التي تم توفيرها!

لكـن ماذا عن التكاليـف على أولئك الذين ينشـئون القوّات المسـلّحة؟ إن تكلفة الجيش المتطوّع بالنسبة للمتطوعين بموجب فرضياتنا ستكون 30 بليون دولار أمريكي. تلك قيمة المسـاحة تحت منحنى العرض إلى ما يصـل إلى 3 مليون رجل وامـرأة، أو مجموع قيم الفرص المتخلّى عنها من قبـل أولئك الذين جُنّدوا. الـ 18 بليون دولار أمريكي الآخرى التي دفعت من قبل الحكومة هي نقل الثروة من دافعي الضرائب إلى أعضاء الجيش الذين كان سيجندون بأجور أقل لكنهم مع ذلك تلقوا أجراً أعلى مما هو مطلوب لتحفيزهم وإقناعهم بتجنيد الـ 3 ملايين متطوّع.



الشكل 3-4: منحنى العرض للمتطوعين العسكريين

ماذا ستكون تكلفة الجيش المجنّد بالنسبة إلى أولئك الذين وقعت عليهم القرعة؟ لا نستطيع أن نقول إلا أنها بالتأكيد ستكون أكبر. فقط إذا حدثت القرعة تماماً لإصابة أولئك وفقط أولئك الذين كانوا سيجنّدون بموجب نظام تطوّع، ستكون التكلفة منخفضة كمقدار الـ 30 بليون دولار أمريكي. ذلك على الغالب غير محتمل. فكلما زاد عدد المجنّدين المنتزعين من طرف منحنى العرض الأعلى، بدلاً من الأسفل، كلما ارتفعت التكلفة على المجنّدين. خذ على سبيل المثال رجلاً كان سيتطوّع إذا كان الأجر 9,000 دولار أمريكي وعُرض عليه فقط 8,000 دولار أمريكي. سيرفض العرض، وهو بالتالي لن يجبر. بدلاً من ذلك، الشخص الذي كان سيتطوّع فقط إذا كان الأجر 24,000 دولار أمريكي أُجبر ودُفع له 8,000 دولار أمريكي. إنّ النتيجة النهائية هي أن دافعي الضرائب وفّروا 16,000 دولار أمريكي بالحصول على خدمات بقيمة 8,000 دولار أمريكي فقط والتي كانوا سيلتزمون بدفع 24,000 دولار أمريكي إذا كان النظام تطوّعياً بالكامل. لكن تم استبدال شخص ما تكلفة فرصته البديلة 24,000 دولار أمريكي بشخص آخر تكلفة فرصته البديلة كانت 9,000 دولار أمريكي فقط. تلك زيادة في التكلفة بمقدار 15,000 دولار أمريكي من وجهة نظر أولئك الذين يخدمون. القرعة العسكرية لا تخفّض "تكلفة" المحافظة والإبقاء على مؤسسة عسكرية. إنها بالأحرى تنقل التكلفة من أكتاف دافعي الضرائب إلى أكتاف المجنّدين. قد يكون ذلك في حكمك أحد أقلّ عيوبها، أو قد ترجّح في رأيك بسبب الفوائد المفترضة. لكنها على الأقل نتيجة يمكن للاقتصاديين أن يشيروا إليها.

مرة أخرى، ذلك الصوت المزعج من آخر القاعة يسأل، "لكن ماذا عن الوطنية؟ ألا يجب على كل واحد منا أن يقوم بدوره؟"

ربما كان على كل واحد منا أن يقوم بدوره. لكننا في الحقيقة لا نفعل ذلك. حتى في وقت الحرب، أكثر من نصف المجموعة المؤهّلة عمرياً لا يخدمون أبداً في الجيش بسبب صفات جسدية، واستثناءات مهنية، وأسباب تأجيل مختلفة. يمكن أن نحسّن "كلّ واحد يقوم بدوره" إذا دفعنا لأفراد الجيش تكاليف فرصتهم البديلة، كما تفعل الصناعة. والحقيقة هي أن معظمنا عنده مشاعر وطنية. إذا كان هناك وطنية بما فيه الكفاية، يمكننا أن نجذب المتطوعين الذين يرون الخدمة واجباً وطنياً ويخدمون مقابل لا شيء أو مقابل تكلفة بسيطة. هناك بلا شك العديد من مثل هؤلاء الأشخاص لكن عددهم أقل بكثير من العدد "المطلوب" لموظّفي الجيش. لكننا لم نفقد كلّ شيء عند هذه النقطة. تذكّر بأنّنا قبل بضعة فقرات قلنا بأنّ تكلفة الفرصة البديلة تكون بدلالة البدائل "وكلّ أنواع القيم الأخرى"، والوطنية إحدى هذه القيم. وكلما زادت درجة الشعور الوطني، كلما قلّ الأجر النقدي الذي سيدفع لإقناع وحث التجنيد التطوعي.

مرونة سعر العرض

إنّ مفهوم المرونة مهم في حالة العرض تماماً كما هو في حالة الطلب. التعاريف الأساسية هي نفسها. مرونة سعر العرض هي النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المعروضة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر. في حالة العرض، السعر والكمية سيتغيّران في نفس الاتّجاه، مما يعكس حقيقة أنّ هناك حاجة لسعر أعلى لإقناع المورّدين بعرض كمية أكبر للبيع. يكون العرض مرناً نسبياً إذا كانت النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المعروضة أكبر من النسبة المئوية للتغيّر في السعر، وهي غير مرنة نسبياً إذا كانت النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المعروضة أقل من النسبة المئوية للتغيّر في السعر.

يضع هذا الكتاب منحنيات *الطلب* غير المرنة بالكامل في نفس العائلة كـ"أحاديات القرن": عائلة الظواهر غير الموجودة. منحنيات *العرض* غير المرنة بالكامل هي مسألة أخرى. بالرغم من أنّه لن يستغرق أي وقت للبدء بالطلب الأقل عندما يرتفع سعر سلعة ما، يستغرق الأمر بعض الوقت وفي أغلب الأحيان وقتاً لا بأس به للبدء بعرض المزيد من سلعة ما عندما يرتفع سعرها. حتى زيادة هامّة وفعلية في سعر سلعة ما قد لا ينتج في بادىء الأمر أي زيادة في كمية السلعة المعروضة. على أية حال، مع مرور الوقت سيعيد المورّدون المحتملون تنظيم الموارد المتوفرة عندهم، وسيكونون في النهاية قادرين على عرض كمية أكبر كاستجابة للسعر الأعلى.

إذا كان من الممكن الحصول بسهولة على كميات إضافية من الموارد المطلوبة لإنتاج سلعة معيّنة بدون أي تكلفة أعلى، فإن منحنى العرض للسلعة سيكون قريباً من المرن الكامل. في مثل هذه الحالة، أي ارتفاع بسيط في السعر سيقنع المورّدين بزيادة الكمية المعروضة للبيع بمقدار كبير جداً.

إنّ منحنى عرض المتطوعين العسكريين المبيّن في الشكل رقم 3-4 حالة في الوسط. تتفاوت مرونة السعر على طول المنحنى، تنقص بثبات من (2.0) بين 7 دولارات و9 دولارات إلى (1.2) بين 23 دولاراً أمريكياً و25 دولاراً أمريكياً. (إذا أردت أن تتأكد من هذه الأرقام بنفسك، استعمل كأساس لحساب النسبة المئوية للتغيّر معدل السعرين والكميات التي حدث بينها التغيّر.)

توقّف للحظة لتتأكد من أنك فهمت مفهوم مرونة سعر العرض. كما سنرى في الفصل القادم، المرونات النسبية لمنحنيات العرض ومنحنيات الطلب هي التي تقرّر التأثيرات التي ستكون لتغيّر الظروف على كميات السلع المتبادلة والأسعار التي سيتم تبادلها عندها.

تكلفة الفرصة البديلة وعرض السلع

مرونة سعر العرض =

$$\frac{\text{٪ التغيّر في الكمية}}{\text{٪ التغير في السعر}}$$

التكلفة كمبرّر

إنّ التحليل الاقتصادي لتكاليف مشروع ما أمر خطر خاصة بالنسبة لأولئك الغافلين المتهوّرين، لأن التكاليف في أغلب الأحيان لها أبعاد أخلاقية وسياسية بالإضافة إلى البعد الاقتصادي. يبدو العديد من الناس مؤمنين بحقّ الباعة في تغطية تكاليفهم، وليس لهم أي حقّ في أيّ سعر يكون أعلى من تكاليفهم بشكل ملحوظ، وبأنهم بالتأكيد تقريباً يسعون للحصول على بعض الفائدة غير العادلة إذا سعّروا فوق أو تحت التكلفة. طريقة التفكير هذه، التي تعمل فيها التكلفة كمبرّر، اخترقت قوانيننا. على سبيل المثال، تسمح ضوابط الأسعار المشروعة عادة بزيادة السعر عندما ترتفع التكاليف لكنها ترفض السماح بأيّ زيادة سعر إذا لم تكن مبرّرة بتكاليف أعلى. كما يمكن للمنشآت الأجنبية التي تبيع في الولايات المتّحدة أن تعاقب بتهمة "الإغراق" إذا قرّر الجهاز الحكومي أنّهم يبيعون في هذه البلاد بأسعار "تحت التكلفة." في مثل هذه الظروف، عندما تصبح التكاليف تبريراً بدلاً من أن تكون سبباً أصيلاً للقرارات، يجب التفتيش عن أدلة للدفاع الخاصّ عن كلّ البيانات الخاصة بالتكاليف.

التكاليف ليست مستقلة عن الطلب

في التفكير الشائع بين الناس، يجب أن تكون الأسعار وثيقة الصلة بالتكاليف لأنه من المفترض أن التكاليف تمثّل شيء حقيقياً ومستحيل التجنب. المحامون الأكثر تحمّساً لمراقبة الإيجار سيتفقون، على الأقل من حيث المبدأ، على أنه يجب أن يُسمح للمالكين بزيادة إيجاراتهم عندما ترتفع تكلفة وقود التدفئة. إنهم لن يتفقوا أبداً - إذا قاموا بذلك، فإنهم لن يدعوا لمراقبة الإيجارات - على أنه يجب أن يُسمح للمالكين برفع الإيجارات مجرّد لأن الطلب على الشقق زاد بشكل أسرع من العرض. سيكون ذلك "ابتزازاً"، أو "استغلالاً"، أو "سرقة"، لأنه غير مرتبط بالتكلفة. لكن مثل زيادة الأجرة هذه متعلّقة بالتأكيد بالتكلفة بقدر تعلّق الزيادة استجابة لارتفاع فواتير التدفئة. عندما يزداد الطلب على شقق الإيجار، يقوم المستأجرون بالمزايدة ضدّ أحدهم الآخر من أجل المساحة المتوفرة، وبالتالي يرفعون التكلفة على المالكين لتأجير مستأجر معيّن. ما سيكون المستأجر الآخر على استعداد لدفعه كأجرة للشقّة في الطابق الثالث في (هيلكريست آرمز) هي تكلفة الفرصة البديلة الحديّة لصاحب الملك لمواصلة تأجير الساكن الحالي. تبدو الحالة مختلفة بأسعار وقود تدفئة أعلى، لكنها في الحقيقة ليست كذلك. إنّ تكلفة زيت الوقود تحدّد أيضاً في النهاية من قبل عروض تنافس المستخدمين وعلاقتها بعروض المزوّدين. التكلفة دائماً هي حاصل الطلب والعرض. وسيكون ذلك هو الموضوع المستمر في الفصلين القادمين.

نظرة سريعة

تكلفة الفرصة البديلة وعرض السلع

- منحنيات العرض بالإضافة إلى منحنيات الطلب تعكس تخمينات الناس لقيمة الفرص البديلة. الكميات المعروضة من أيّ سلعة وكذلك الكميات المطلوبة تعتمد على الاختيارات الاقتصادية التي يقوم بها الناس بعد تقييم الفرص المتوفرة لهم.
- التكاليف دائماً هي قيمة الفرص التي يضحّي بها أناس معيّنون. المزاعم المتعارضة حول تكاليف القرارات البديلة يمكن في أغلب الأحيان أن يتم المصالحة بينها عن طريق الاتفاق على اعتبار التكاليف بالنسبة لمن.
- الإنفاق الماضي لا يمكن أن يتأثّر بالقرارات الحالية: يعتبر هذا الإنفاق تكاليف غارقة ولذلك لا علاقة له باتّخاذ القرارات. لذلك كلّ التكاليف ذات العلاقة باتّخاذ القرارات تقع في المستقبل.
- تكاليف الفرصة البديلة هي بالضرورة تكاليف حدية: إنها التكاليف الإضافية التي يستلزمها عمل أو قرار ما.
- يعتمد العرض على التكلفة. (ما الذي لا يعتمد عليها؟) لكن تكلفة العرض هي قيمة الفرص المتخلّى عنها بفعل العرض. يتم التعبير عن هذا المفهوم في النظرية الاقتصادية بزعم أن كلّ التكاليف ذات العلاقة بالقرارات هي تكاليف فرصة بديلة - قيمة الفرص المتخلى عنها باختيار عمل ما بدلاً من الآخر.
- منحنيات العرض تميل صعوداً (إلى الأعلى) وإلى اليمين لأن الأسعار الأعلى يجب أن تعرض على مالكي الموارد لإقناعهم بتحويل نشاط حالي إلى فرصة هم على استعداد للتضحية بها.
- أيّ شيء يغيّر التكلفة الحدية للإنتاج سيميل إلى تحريك منحنى العرض. إنّ منحنى عرض السوق خاضع أيضاً للإزاحة إذا تغيّرت توقّعات المنتجين للسعر، أو إذا تغيّر العدد العامّ للمنتجين ضمن صناعة ما.
- مرونة سعر العرض هي النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المعروضة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر.
- العديد من الخلافات حول ما يكلّفه شيء ما "حقاً" يمكن أن تحلّ عن طريق الاعتراف بأنّ "الأشياء" لا يمكن أن يكون لها تكاليف. الأعمال فقط هي التي تستلزم فرصاً مضحّى بها، ولذلك الأعمال فقط هي التي يمكن أن يكون لها تكاليف.
- لا تنسى أبداً أن تسأل نفسك "التكلفة بالنسبة لمن؟" "تكلفة عمل ماذا؟" بعمل ذلك، ستكون بشكل جيّد في طريقك لأن تفكّر مثل الاقتصادي.

أسئلة للمناقشة

1. ما هي التكلفة الحقيقية لفانيلة بحرية قديمة، أو تذكرة حفلة موسيقية في منتزه (لنكن)، أو كتابك الدراسي الخاص بطريقة التفكير الاقتصادية؟

2. إذا وجدت كتلة وزنها 8 أونس من الذهب، بينما كنت تصطاد في جدولك المفضّل. ما السعر الذي ستطلبه؟ لماذا؟ ماذا كلّفتك؟

3. تُقصّ هكتارات العشب التي تحيط تاج محل في (آجرا)، الهند، في أغلب الأحيان من قبل الشابّات اللواتي يقطّعن حفنات منه بواسطة أنصال المطبخ القصيرة. هل هذه طريقة ذات تكلفة منخفضة أم عالية للإبقاء على العشب مقصوصاً؟

4. بواسطة ركوب الطائرة، يمكن لأحدهم أن يذهب من النقطة (د) إلى النقطة (هـ) خلال ساعة واحدة. تستغرق نفس الرحلة خمس ساعات بواسطة الحافلة. إذا كانت أجرة ركوب الطائرة 120 دولاراً أمريكياً وأجرة ركوب الحافلة 30 دولاراً أمريكياً، فما هي طريقة النقل الأرخص بالنسبة لشخص يمكنه أن يكسب 6 دولارات أمريكية في السّاعة أثناء هذا الوقت؟ وبالنسبة لشخص يمكنه أن يكسب 30 دولاراً أمريكياً في السّاعة؟

5. يكلّف استئجار ماكنة التصوير في المكتبة 295 دولاراً أمريكياً في الشّهر. تشمل رسوم التأجير خدمة التصليح، والحبر، والمطوّر، و20,000 نسخة في الشّهر. تدفع المكتبة أيضاً سنتاً واحداً لكلّ نسخة بعد الـ 20,000، إضافة إلى نصف سنت لكلّ ورقة مستعملة.

يجب على (هاريت مارتينيو) أن تقرأ مقالة مجلّة مكونة من 20 صفحة تحضيراً لحصة يوم غد. إنها على استعداد لدفع 50 سنت ثمن نسخة من المقالة، لكنّها ستقرأها في المكتبة إذا كان عليها أن تدفع أكثر من ذلك.

أ. ما هو أعلى سعر لكلّ صفحة ستكون هاريت على استعداد لدفعه لاستعمال ماكنة التصوير؟

ب. ما هو أقل سعر لكلّ صفحة يجب على المكتبة أن تكون مستعدة لقبوله؟ ما هي المعلومات الإضافية التي يجب أن تكون عندك لكي تجيب؟

ج. اكتشفت هاريت لتوّها أنه من المفترض أن تقرأ مقالة ثانية لحصة يوم غد، مقالة مليئة بالرسوم البيانية المعقّدة. تحتاج هاريت نسختها الخاصة من هذه المقالة بشدّة وستدفع أي مبلغ يجب عليها أن تدفعه لتحصل على واحدة. ما هو أعلى سعر الآن ستكون هاريت على استعداد لدفعه من أجل استعمال ماكنة تصوير المكتبة؟ (عليك أن تقدّم بعض المعلومات من تجربتك الخاصة للإجابة.)

د. كيف سيؤثّر ثمن استئجار الماكنة والبالغ 295 دولاراً أمريكياً شهرياً على السعر الذي سترغب المكتبة باستيفائه من مستعملي ماكنتها؟

6. إذا كانت الشركة التي تعمل فيها تدفع لك 20 سنتاً عن كلّ ميل تقود فيه سيارتك الخاصة لأعمال الشركة، هل ستستعمل سيارتك الخاصة أم سيارة الشركة؟ أي من التكاليف التالية لها علاقة بقرارك؟

أ. سعر شراء سيارتك

ب. رسوم ترخيص السيارة

ج. أقساط التأمين

د. الاستهلاك

ه. الغازولين

7. هل يجب أن تؤخذ الخسائر الواقعة سابقاً في حرب ما في الحسبان من قبل حكومة في تقرير ما إذا كان المصلحة الوطنية في مواصلة الحرب؟ من الواضح أن هذا السؤال غير بديهي. وهو سؤال أصعب بكثير مما قد تفترضه في بادئ الأمر، خاصة بالنسبة لحكومة تعتمد على الدعم الشعبي.

8. قاعدة الاقتصادي، "التكاليف الغارقة هي تكاليف ليست ذات علاقة"، مثل خيط حول إصبعك. تذكّرك بدراسة التكاليف الحدية فقط، لكنّها لا تستطيع تحديد التكاليف الحدية. يتطلّب ذلك حكماً مطّلعاً. يمكنك أن تشحذ حكمك بمحاولة حساب وتقييم التكاليف الحدية للاحتفاظ أو عدم الاحتفاظ بشقّتك في الكليّة خلال العطلة الصيفية. حاول حساب أقل أجرة من التأجير التمويلي ستقنعك بالاحتفاظ بها لإعادة شغلها في الخريف.

9. نقرأ تالياً جملة من الكتاب الدراسي تأليف (فرانسيز ويلاند) الذي كان كتاب الإقتصاد الأكثر استعمالاً في الجامعات الأمريكية قبل عام 1860:

إنّ صفات القوى الطبيعية وعلاقاتها هي هدية من الله، وكونها هديته، فهي لا تكلّفنا شيئاً. بالتالي، لكي نستفيد من الزخم الناتج من شلال، علينا فقط أن نبني الدولاب المائي وأجزاءه الإضافية الضرورية، ونضعها في الوضع الصحيح. ومن ثمّ نكون قد استفدنا من الماء النازل، بدون أي نفقة أخرى. لذا، حيث أن نفقتنا الوحيدة هي تكلفة الآلة التي تجعل القوّة الطبيعية متوفرة لنا، فإن هذه النفقة هي النفقة الوحيدة التي تقتضي اهتمام الاقتصادي السياسي.

أ. في القرن التاسع عشر، كم كانت تكلفة استعمال شلال لتشغيل طاحونة بالنسبة لمالكها إذا كان يمتلك موقع الشلال؟

ب. ماذا كانت التكلفة بالنسبة لمالك الطاحونة إذا كان شخص آخر يمتلك الموقع؟

ج. تحت أيّ ظروف سيكون استعمال الشلال لتشغيل طاحونة لا يكلّف شيء في الواقع؟

د. لماذا يختلف "الاقتصاديون السياسيون" الحديثون مع فرانسيز ويلاند ويولون اهتماماً لتكلفة استعمال "القوى الطبيعية"؟

10. وضّح الجملة التالية الواردة من قبل مسؤول تجنيد عسكري: "لا يوجد شيء مثل الكساد الجيد لمعالجة مشاكل التجنيد الخاصة بنا."

11. تمت المجادلة بأنّ الجيش المتطوّع سيميّز ضدّ الناس الفقراء، لأنهم يميلون إلى امتلاك البدائل الأقل قيمة بالنسبة للخدمة العسكرية ولذلك سيسيطرون على رتب المتطوعين.

أ. هل توافق على التحليل والاعتراض؟

ب. جادل بعض النقّاد وحاججوا بأنّه إذا اعتمد الجيش على المتطوعين على وجه الحَصْر، فإن القوّات المسلّحة ستمتلئ بأناس من ذوي الإدراك والذكاء والمهارات المنخفضة حيث أنّهم لن يستطيعوا تشغيل أسلحة متطوّرة. تعتمد شركة (آي بي إم) على وجه الحَصْر على "متطوعين"، وموظفوها ليسوا بالدرجة الأولى أناساً من ذوي الإدراك والذكاء والمهارات المنخفضة. ما الإختلاف بين القوّات المسلّحة ومكائن الـ آي بي إم؟ كيف سترد على حجّة هؤلاء النقّاد؟

ج. نقد متكرّر آخر للجيش المتطوّع هو أنّنا لا نريد "جيش المرتزقة". ما هو مستوى الراتب العسكري الذي يجب أن يكون عليه قبل أن يصبح مستلمه مرتزق؟ هل يُرغم الضبّاط على البقاء في القوّات المسلّحة؟ لماذا يبقون فيها؟ هل هم مرتزقة؟ هل معلّمك مرتزق؟ ماذا عن طبيبك؟ ووزيرك؟

12. في السنوات الأخيرة بدأ الأمريكيين بتجنّب واجب هيئة المحلفين أكثر فأكثر، مما خلق مشكلة خطيرة في بعض المحاكم، التي أجبرت على تأجيل المحاكمات بسبب عدم توفّر العدد الكافي من المحلّفين.

أ. ما هي تكلفة العمل كمحلّف بالنسبة لمواطن ما؟

ب. بالنسبة لمن ستكون التكلفة الصافية منخفضة جداً أو حتى سلبية؟ بالنسبة لمن ستكون التكلفة الصافية عالية جداً، ربما حتى تكون بمستوى عالٍ بشكل تعجيزي؟

ج. هلّ بإمكانك أن تفكّر بأيّ نظام بسيط يقّلل متوسط التكلفة بالنسبة لمواطني خدمة هيئة المحلفين؟

د. ما هي العواقب التي ستتوقّعها إذا انتقلنا إلى نظام هيئة محلفين طوعي بالكامل، نظام تدفع المحاكم بموجبه أجوراً يومية للمحلّفين كافية للحصول على خدمات محلّفين مؤهلين بقدر حاجة المحكمة؟

هـ. العديد من المواطنين الذين يجيبون كلّ مذكرة حضور لهيئة المحلفين بإخلاص اشتكوا من طريقة معاملتهم من قبل مسؤولي المحكمة الذين يتصرّفون كما لو أنّ وقت المحلّفين ليس له قيمة مطلقاً. على سبيل المثال، قد يُطلب من المحلّفين المتوقّعين الجلوس لأيام في غرفة إنتظار حتى بدون رؤية قاعة المحكمة من الداخل. ما هي تكلفة التصرّف بشكل متهور نحو مرشّحي هيئة المحلفين بالنسبة لمسؤولي المحكمة؟

13. لماذا يمكن لشركة دوليّة بمصانع متماثلة في بلدان مختلفة أن تدفع معدلات أجور مختلفة للعمّال في بلدين مختلفين بالرغم من أنّهم يمتلكون نفس مستويات المهارة؟ هل يلفت ذلك نظرك على أنه ظلم؟ لماذا يمكن للعمّال ذوي الرواتب الأعلى أن يعترضوا؟

14. الإيجارات التجارية المتصاعدة في سان فرانسيسكو في السنوات الأخيرة حثّت العديد من الشركات على نقل مكاتبها خارج المدينة. هلّ بإمكان شركة في سان فرانسيسكو تمتلك عمارة مكاتبها الخاصة أن تهمل الإيجارات المتصاعدة ببساطة؟

15. لماذا تتفاوت أجور مكان الوقوف من مدينة إلى مدينة في الولايات المتّحدة بشكل كبير؟ على سبيل المثال، أجرة الوقوف طوال النهار في مانهاتن تبلغ في أغلب الأحيان 20 دولاراً أمريكياً. في أتلانتا، تكون الأجرة في الغالب أقل من 5 دولارات أمريكية. هل يعكس ذلك الاختلاف الطمع الأكبر لمالكي مواقف السيارات في مدينة نيويورك؟

16. إذا كان الناس على استعداد لدفع 100 دولار أمريكي ثمن تذاكر اللعبة الكبيرة البالغة قيمتها 10 دولارات أمريكية (القيمة الظاهرية) وأعطاك شخص ما تذكرة، فكم يكلّفك حضور اللعبة؟ هل ستكون أكثر رغبة بحضور اللعبة إذا أعطيت تذكرة من قبل شخص ما أم إذا كان لا بدّ لك من أن تشتري واحدة بسعر 100 دولار أمريكي؟ هل ستكون أكثر رغبة بحضور اللعبة إذا أعطيت تذكرة من قبل شخص ما أم إذا كان لا بدّ لك من أن تشتري واحدة يمكنك أن تشتريها (من خلال مصدر داخلي) بسعر 10 دولارات أمريكية؟

17. من منظور تكلفة الفرصة البديلة، ليس هناك اختلاف بين دفع المال والتخلّي عن فرصة استلام المال. على أية حال، هذا الأمر لا يتفق بالكامل مع الكثير من بديهياتنا. خذ الحالات التالية بعين الاعتبار:

أ. (ديف) و(بيت) أصدقاء. ديف يطلب من بيت إعارته 1000 دولار أمريكي لمدّة سنة وبيت يقوم بذلك. هل سيكون صحيح بالنسبة لبيت أن يأخذ من ديف فائدة على القرض إذا كان على بيت نفسه أن يستعير المال ويدفع فائدة؟ هل سيكون أقل صحّة بالنسبة لبيت أن يحتسب على ديف فائدة

إذا حصل على الأموال عن طريق تصريف شهادة إيداع مصرفية كان يحصل منها على فائدة؟

ب. اشترى (فريدريك) لوحة كبيرة من عمل (ترنر) كانت معروضة في معرض رئيسي، لكنّ كان لا بدّ له من أن يوافق على عدم حيازتها إلا بعد انتهاء المعرض، أي بعد ستّة أشهر. عندما انتهى المعرض أخيراً وجلب فريدريك اللوحة إلى البيت، اكتشف فريدريك أمرين: أن المعرض زاد من سمعة ترنر الأمر الذي جعل اللوحة الآن تساوي ضعف الثمن الذي دفعه، وأن الصورة كانت كبيرة جداً لملاءمة أيّ من جدرانه. كان عند كارل في بيته جداراناً أكبر ويودّ أن يشتري اللوحة من صديقه فريدريك. ما هو السعر الصحيح الذي على فريدريك أن يفرضه على كارل؟ هل هو السعر الذي دفعه ثمن اللوحة أو ما يمكنه أن يحصل عليه الآن إذا عرض اللوحة للبيع في السوق؟

18. ماذا يكلّفك النوم خلال إحدى المحاضرات الثلاثين من مادة تدفع رسوم التعليم الخاصة بها 300 دولار أمريكي؟ ماذا يكلّفك للحضور؟

19. هل يضع الطلاب جهداً أكبر في المواد عندما يكون عليهم أن يدفعوا رسوم تعليم أعلى لأخذ هذه المواد؟

20. حتى تقرّر كليتك ما إذا كانت ستنسحب من مباريات كرة قدم بين الكليات، تقوم بعمل دراسة تكلفة للبرنامج. إلى أيّ مدى تعتقد أن بنود الموازنة التالية تمثّل تكاليف أصيلة؟

أ. المنح التعليمية للاعبين

ب. الدفعات على رهن (استئجار) الملعب

ج. التذاكر المجانية لكلّ الطلاب الدائمين

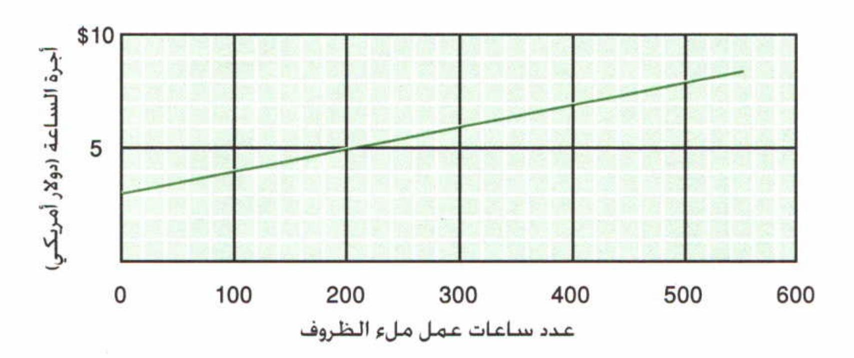
د. رواتب المدير الرياضي، ومدير التذاكر، والمدرّب

21. يبيّن منحنى العرض على الرسم البياني في الشكل رقم 4-4 معدلات الأجور التي يجب أن تقدّم من قبل الشركات التجارية من أجل الحصول على عدد مختلف من ساعات العمل لملء الظروف في أيّ يوم معطى.

أ. ما هو معدل الأجر الذي يجب أن تقدّمه الشركات إذا أرادت استئجار 400 ساعة لملء الظروف؟

ب. كم ستكون نفقات الشركات الكلية على أجور عمّال ملء الظروف؟

ج. ماذا ستكون تكلفة الفرصة البديلة الكليّة بالنسبة لعمّال ملء الظروف؟ (تلميح: كلّ مربع يمثّل 20 دولاراً أمريكياً: 20 ساعة مضروبة في دولار واحد.)



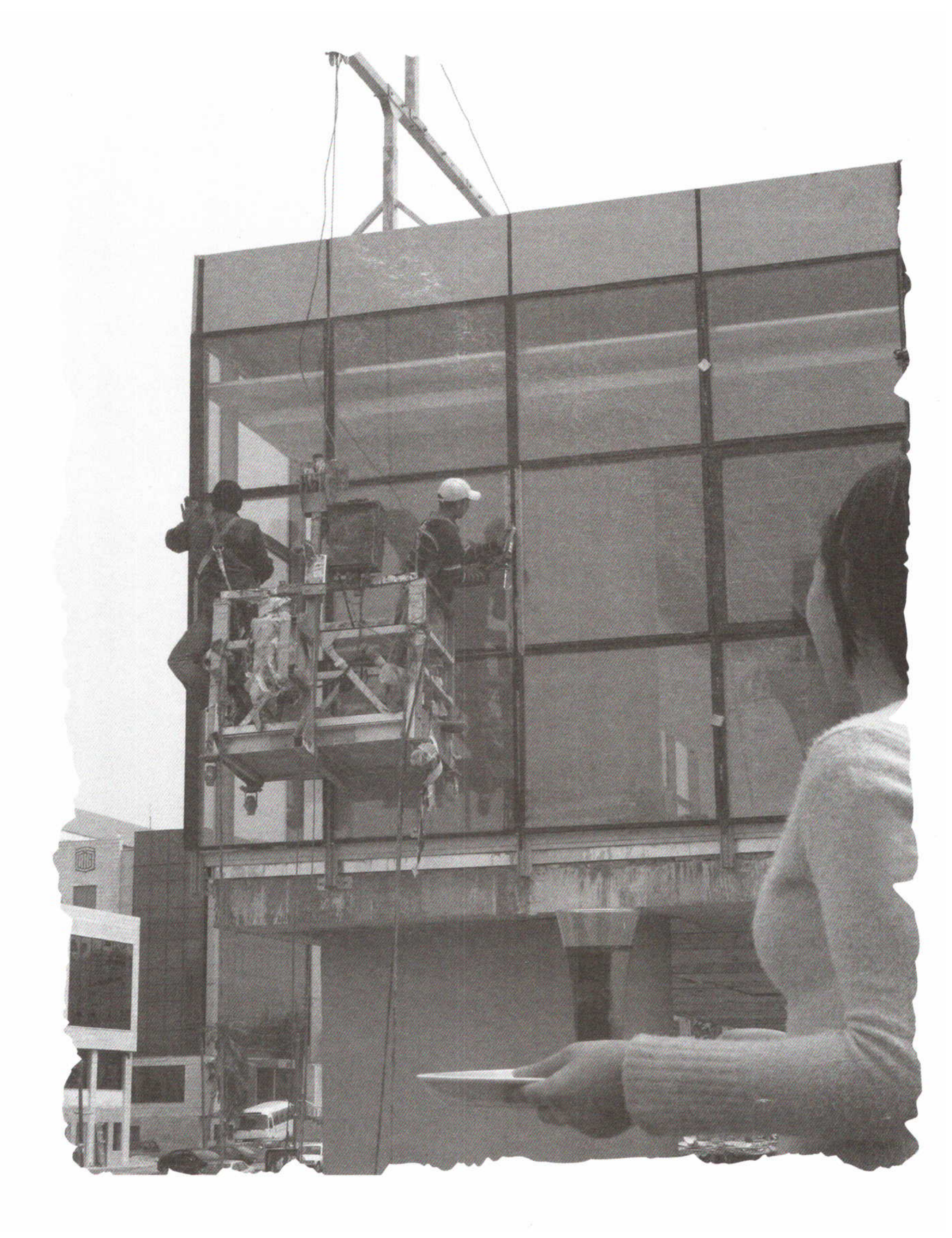
الشكل 4-4: منحنى عرض ملء الظروف

د. ما هي مرونة سعر الطلب بين 4 دولارات أمريكية و6 دولارات أمريكية؟ وبين 6 دولارات أمريكية و8 دولارات أمريكية؟

22. متى يصبح الاستسلام مقبولاً؟

أ. كم ستستغرق من الوقت في البحث عن فاتورة بقيمة 20 دولاراً أمريكياً فقدتها، إذا كنت تقيّم وقتك بـ 5 دولارات أمريكية في السّاعة؟ افترض أنك تعرف أنّك فقدتها في مكان ما في غرفة نومك. هل سيكون منطقياً بالنسبة لك أن تفتّش عنها لمدة تزيد عن أربع ساعات؟ استعمل مفاهيم المنفعة الحديّة المتوقّعة والتكلفة الحدية المتوقّعة لتوضّح كيف أن الشخص المنطقي الذي يقيّم وقته بـ 5 دولارات أمريكية في الساعة يمكن أن *يفتّش لوقت غير محدود* بحثاً عن فاتورة بقيمة 20 دولاراً أمريكياً.

ب. نُقل النزاع بين مستأجر في تعاونية شقق مانهاتن ومجلس التعاونية حول من يجب عليه أن يدفع الـ 909 دولارات تكلفة تركيب نافذة حراسة لحماية الأطفال إلى المحكمة في عام 1987. بعد سبع سنوات، لم يكن النزاع قد حلّ بعد، لكن أجور المحامين تجاوزت 100,000 دولار أمريكي. هل تعتقد أن هذا يعكس حماقة مستعصية تحت أي ظرف يمكن للناس بشكل منطقي أن يدفعوا أجوراً قانونية تزيد عن 100,000 دولار أمريكي في محاولة لحل نزاع حول 909 دولارات أمريكية؟





العرض والطلب: عملية تعاون

التخصص هو الذي يميز كل مجتمع غني عرفه العالم. كما لاحظ آدم سميث عندما عكس على النمو الاقتصادي الذي حدث في بريطانيا خلال القرن الثامن عشر:

> **هو المضاعفة العظيمة لمنتجات جميع الفنون المختلفة، *كنتيجة لتقسيم العمل* [تم إضافة تأكيد]، الذي يتناسب مع، في مجتمع محكوم بشكل جيد، ذلك الثراء العالمي الذي يمتد إلى الرتب الأقل من الناس.**

يصبح المجتمع غنياً عندما يكتسب أفراده القدرة على التخصص بفاعلية، لـ "تقسيم" عملهم، كما وضحها سميث.

كيف ينشأ تقسيم العمل - التخصص؟ طرح الفصل الأول ذلك كسؤال رئيسي في الاقتصاد. بدأنا في الفصل الثاني بالإجابة عن ذلك السؤال عندما استكشفنا الحوافز للتخصص والتبادل والزيادة في الفرص أو الثروة التي يولدها ذلك التخصص. دعونا ذلك "قانون الميزة النسبية". لكن كيف يقوم الناس بالضبط في مجتمع غني وتجاري عالي التخصّص بتشجيع بعضهم البعض لاتخاذ تلك الإجراءات المرتبطة بإنتاج العدد الهائل من السلع والخدمات التي يتمتّعون بها؟

المعرفة والعلومات سلع نادرة لكل شخص

إن المشكلة الأساسية هي الجهل الكبير. الاختصاصيون، بطبيعتهم، لا يعرفون كيف يفعلون كلّ شيء. (هل يمكنك أن تسمّي شخصاً واحداً، اختصاصياً أو عدا ذلك، يعرف كيف يفعل كلّ شيء، أو على الأقل يمكن أن يأمر الجميع بفاعلية بإنتاج السلع والخدمات بشكل كفوء؟) الحقيقة هي أن الناس يمتلكون بعض المهارات والقدرات ويبقون جاهلين بصدق بالمهارات والقدرات الأخرى غير المعدودة. خذ بعين الاعتبار هذا المثال المدهش، مثالاً متجذراً كلياً في العالم الحقيقي: من المحتمل أنه لا يوجد شخص واحد في أي مكان في العالم يعرف كيف ينتج شيءً بسيطاً كقلم رصاص عادي.

بدا ذلك جنوناً في البداية، لكن اخرج من نطاق تفكيرك الضيق وفكر به. يعرف الكثير من الاختصاصيين كيف يركّبون قلم رصاص حين يكون الخشب، والجرافيت، والمطاط، والطلاء، والصمغ، والحلقة المعدنية، والأدوات المناسبة،

والماكينـات جميعها موجودة في مصنع قلم الرصاص. لكن المختصين بتركيب قلم الرصاص لا يعرفون كيف ينتجـون تلك المدخلات الضرورية. خذ بعين الاعتبار الخشـب نفسـه. تحتـاج إلى خشابين لإسقـاط الأشجار. ويعتمـد الخشابون على الأجهـزة التقنية المتخصصة، بالإضافـة إلى القهوة، ووجبات الطعام، والملابس، والرعاية الصحية، والسلع والخدمات الأخرى غير المعدودة ليقوموا بعملهم بشكل مناسـب. إنّ أجهزة قطع ونقل الأخشاب مصنوعـة، جزئياً، من الفولاذ. لذا كان لصنعـي الفـولاذ دور في صنع الأقـلام، أيضاً، سواء كانوا يعلمـون ذلك أم لا. إنّ الفـولاذ مصنوع من خام الحديـد الذي من المحتمل أنـه تم التنقيب عنه في شبه جزيـرة ميشيغـان العليا (إذا لم يتـم استيراده من قبـل اختصاصيين آخرين في الخـارج) وأرسـل أولاً بالقطار من خلال بحيرة سوبيريـر وسكة حديد إيشبيمنج وبعـد ذلك بمئات السفـن من بحيرات سوبيرير وميشيغـان إلى الموانئ في غاري، إنديانـا، وفي أماكـن أخـرى. من الذي صنـع القطـارات، والمسـارات، والسفن، والأطعمـة المتنوعـة التـي غذت الطاقـم (ناهيك عـن الصابـون، وورق الحمام، وغيرهـا)؟ من الـذي ساهم في إنتـاج الوقـود، أو الموانئ، أو أنظمـة الاتصالات المتطـوّرة التي وجّهت السفن؟ إنّ الجواب هو عدد غير محدود من الاختصاصيين الآخريـن، أفراد يتابعون ميزتهـم النسبية، يتصرّفون وفـق معرفتهم ومهاراتهم المحدودة، ويتعاونون مع مزودي مدخلات مختصين.

تخيل عـدد الناس المختلفين، من الأجناس، والألـوان، والمذاهب المختلفة، الذيـن يمتلكـون آراء ومهارات وأهدافـاً مختلفة، داخل البـلاد وخارجها، الذين ساهمـت سلعهـم وخدماتهم في إنتاج قلـم الرصاص البسيط رقـم 2. كل أولئك النـاس لا يمكنهم معرفـة بعضهم البعض، حتى أنهم قـد لا يتحدثون نفس اللغة. رغـم ذلك، فإن قلـم الرصاص قد تم إنتاجه. ونحن المستهلكون نعرف عموماً أين نجده، إنه رخيص.

إنّ معجـزة السوق، كمـا وصفها البعض بشكل صحيـح تماماً، أن الملايين مـن الناس الذين لا يعرفون حتى بوجـود أحدهم الآخر يستطيعون التعاون وإنتاج ليـس فقط قلم الرصاص، ولكن أيضاً سلـع أخرى غير معدودة على قدر أكبر من التعقيـد، وعمل ذلك بطرق تجعلهم موجودين بسهولة ووفرة. ويتشجع الناس على التعاون ليس باتباع أوامر بعض الخطط الاقتصادية الوطنية الشاملة التي صدرت جزئيـاً، لنقل، من مكتب حكومي لتزويد أدوات الكتابـة. إنّ دور الحكومة محدود أكـثر بكثير. تذكر بـأن آدم سميث قال: "في مجتمع محكـوم بشكل جيد." تلعب الحكومة دوراً مهماً في كل هذا، خصوصاً في مراقبة وفرض حقوق الملكية الخاصة والعقود – القواعد العامة للعبة – التي تسمح لتبادلات غير معدودة بالحدوث.

يميل النـاس في أغلب الأحيان لأخذ هذه الشبكة المرتبة غير الفوضوية من التبـادلات كأمر مفـروغ منه ("ماذا تعني بأن أقـلام الرصاص نفذت منك؟"). بالتأكيد أن نظام السوق أكثر تعقيداً من التدفق السلس للمرور (الذي يعتبر أيضاً

العرض والطلب: عملية تعاون

أمـراً مفروغاً منـه) الذي ناقشناه في الفصل الأول. في حـين أن الطبيعة المنظمة للأسـواق قد تبـدو إعجازية، إلا أنها، مع ذلك، ليسـت غامضة. ما هي الإشارات الرئيسية، إشارات المرور إذا رغبت، التي تساعد الناس في مجتمع تجاري بتنسيق إنتاجهم المتنوع وخطط استهلاكهم؟ الجواب هو الأسعار. يستلم الملايين من الناس معلومات وإشارات مهمة، بالإضافة إلى حوافز للتصرّف بناء على تلك الإشارات، مـن الأسعار التي ظهـرت في السوق. تظهر أسعار السوق من خلال تفاعل العرض والطلب، الذي قمنا بتقديمهما بشكل منفصل في الفصلين الثالث والرابع. في هذا الفصل، وضعنا العرض والطلب سوية ووصفنا مبادئ تطور السوق نفسها.

تنقل أسعار السوق معلومات مفيدة

السوق هو عملية تنافس الطلبات والعروض

يفكـر العديد من الناس في أغلب الأحيان "بالسوق" *كمكان* أو منتدى، أو مزاد ماشية، أو بورصة نيويورك للأوراق المالية. قد تكون كل هذه الأمثلة هي حقاً عناصـر الأسـواق التي تمتدّ عـبر مناطق، حول العالم، وحتـى إلى عالم الشبكات والاتصـالات. ويمكن أن تكـون الأسواق الرسمية نشأت مـع معارض البلدة خلال العصور الوسطى، لكن يكون الحس الاقتصادي قليلاً حين يتم النظر إلى الأسواق كأماكن أو منتديات فحسب.

«استيقظ الـ وول ستريت اليوم مع صداع شديد»

يستخـدم الصحفيـون وأولئك في المجتمـع المالي العديد مـن الاستعارات المختلطـة لوصف الأسواق، يجعل السوق يبدو في معظم الأحيان كشخص. كم من المـرات سمعنا بعض الخبراء في الأخبـار المسائية أو على القنـوات المالية يقولون بـأنّ وول ستريت كان "متحمسـاً" أو "عصبياً" حول آخر البيانات الاقتصادية، أو أن سوق الأسهم المالية "تتمنى" أو "تتوقع" بأنّ آلن غرينسبان في الاحتياطي الفيدرالي سيخفض أسعار الفائدة؟ ربما يوماً ما عندما تكون الظروف صحيحة، أحد أولئك الخبراء سيقدم بياناً "بأن سوق الأسهم المالية استيقظ منتفخاً، ولديه تشنجـات فظيعة وصداع سيئ، وغائب بسبب المرض!" بالرغم من أن ذلك النوع من البيانات يمكن أن يجعل الأخبار ممتعة أكثر، تدرك طريقة التفكير الاقتصادية بأن الأشخاص لديهم آمال، وتوقعات، وتشنجات، وصداع؛ أما الأسواق فلا.

الطلبات والعروض

حتـى الاقتصاديـون أنفسهم يستخدمـون استعارات مضللـة. يشيرون في أغلـب الأحيان إلى أنظمة السوق بأنها "آلية" أو "ذاتية التعديل"، معطين بذلك انطباعـاً بـأن السوق يعمل بـدون تدخل البشـر! يجعل العديد مـن الإقتصاديين السـوق يبـدو كما لو أنه شـيء ميكانيكي، مثل منظم الحـرارة. ذلك أمر خاطئ. تتكـون أنظمة السوق تماماً من الطالبـين والعارضين، وهم بشر حقيقيون يتابعون المشاريـع التـي تثـير اهتماماتهم، يقتصـدون على أسـاس النـوادر النسبية التي يواجهـون، وينجزون ترتيبات لضمان ما يريدونه من الآخرين بأن يعرضوا عليهم ما يريدون الحصول عليه في المقابل.

مـن الأفضل تفادي هذه التفسيرات المضلّلـة والشائعة في الأسواق. السوق ليس شخصاً، أو مكاناً، أو شيءً. إن السوق هو عملية تنافس طلبات وعروض. عندما يستعمل الاقتصاديون المصطلحات "عرض وطلب"، فانهم يتحدّثون حقاً عن هذه الأنواع من المفاوضات المستمرة بين الأفراد.

تكلفة الصفقة، مرة أخرى

دعنا نذكر أنفسنا بنظرية الفصل الثاني عن تكاليف الصفقة. حقيقة أن الناس يريدون أن يتم عمل شيء ما وهم أكثر من مستعدين لدفع ما يريده الآخرون لعمله لا يعني بالضرورة بأنّه سيتم عمله. ممكن أن لا يحدث شيء على الرغم من حقيقة أن القيمة بالنسبة للطالبين عظيمة بما فيه الكفاية لتغطية تكاليف فرصة العارضين. هنا مثال بسيط لنوع من المحتمل أننا جميعاً قمنا بمواجهته. كل يوم يستعمل المئات من راكبي الدراجات مسرب الدراجات لعبور الجسر. بين الحين والآخر سيبعثر حادث سيارة الزجاج المكسور في جميع أنحاء مسرب الدراجات. كل واحد من راكبي الدراجات، الذين يصادفون الزجاج المكسور للمرة الأولى، سيكون مستعداً لدفع دولار واحد ليتم كنس الزجاج. ذلك يعني أن راكبي الدراجات مجتمعين سيكونون مستعدين لدفع عدة مئات من الدولارات للحصول على عمل يمكن لأي فرد من الناس أن يقوم بأدائه بأقل من 10 دولارات. مع ذلك، من المحتمل أن مئات الدراجات ستمر خلال ذلك الزجاج المكسور يوما بعد يوم حتى يبدده الطقس والمرور. من الواضح أن هذا فشل في التعاون. لماذا يحدث؟

يحدث لأن تكاليف ترتيب الصفقة عالية جداً. لا يكفي أن يكون الطالبون مستعدين لدفع ما يطلبه العارضون. يجب على شخص ما أن يرتب الصفقة الفعلية: يجمع مالاً من راكبي الدراجات ويتأكد من أنه تم كنس الزجاج. وذلك العمل ليس سهلاً، كما يظهر. إذا كان سهلاً، لن نرى كثيراً من الزجاج في مسرب الدراجات. شخص جريء مصمم على الربح من تصليح هذا الفشل في التعاون يجب أن يوقف راكبي الدراجات، ويوضح الحالة، ويقنعهم بصدقه، ويقنعهم بالاعتراف برغبتهم برؤية الزجاج وقد تم إزالته، ويقنعهم أخيراً بتسليم مبلغ من المال يعكس قوة رغبتهم، بينما يتساءل أغلب راكبي الدراجات في أنفسهم دائماً لماذا يجب عليهم هم أن يدفعوا في حين أن المنافع ستذهب إلى العديد من الناس الآخرين.

حالات الفشل من هذا النوع ناتجة عن تكاليف الصفقة: تكاليف ترتيب عقود أو إتفاقيات صفقة بين الطالبين والعارضين.

توضّح تكاليف الصفقة لماذا لا يقوم راكبو السيارات المكيفة المريحة التي تمتلك أنظمة الستيريو الرائعة والذين لا يمانعون أبداً في البقاء في حالات ازدحام المرور في طريقهم إلى البيت مساءً، بالخروج عن الطريق وإخلاءه أمام أولئك الذين هم على عجلة أكبر بكثير.

تكاليف الصفقة تسبب فشل التعاون

إنهـا تفسر لمـاذا يساهم الناس الذيـن يهتمون بصدق وبعمـق بالبيئة في تحلّلهـا - بالرغـم من ذلك الاهتمام. إن مفهوم تكاليـف الصفقة يجعلنا قادرين علـى تفسير كون أغلبية الناخبـين في الديمقراطية يفشلـون في أغلب الأحيان في الحصول على مرادهم. إن المفهوم مهم بشكل خاص لتلك المجتمعات التي تحاول الآن القيام بالانتقال من التخطيط الاقتصادي المركزي والسيطرة البيروقراطية على القرارات الاقتصادية إلى الأنظمة المنسقة بالسوق.

في أوائـل التسعينيات، عندما انحل نظـام التخطيط الاقتصادي المركزي في الاتحـاد السوفيتي، تحدثت تقارير الأخبار عـن أغذية غير محصودة بانتظام تتعفـن في المناطـق الريفية البعيـدة بينما كانت رفوف مخـازن البقالات في المدن فارغة. كيف يمكن لشيء مثل هذا أن يحدث؟ لماذا لم يقم شخص ما بنقل الأغذية إلى المـدن حيـث كان الطلب كبيراً؟ لا يقدم انهيار نظـام السيطرة البيروقراطية تفسـيراً كافياً. يجب على الناسـ أن يكونوا قادرين على نقل الغذاء خارج الحقول وإلى أيدي الناس الجياع بدون أوامر واضحة من فوق.

أو هـذا ما سيتم افتراضه. لكن فكر بعنايـة أكثر وبشكل أقوى. من امتلك الغـذاء الـذي كان سيهدر؟ مـن كان لديه السلطـة لحصاده؟ مـن امتلك أجهزة الحصـاد؟ من كان من الممكن أن يخـوّل باستعمال الأجهزة؟ من امتلك شاحنات لنقـل الغـذاء إلى المدن؟ من كان عنده الوقود للشاحنـات؟ كيف كان يجب أن يتم توزيـع الغذاء حين وصوله إلى المدن؟ حقيقة كون ذلـك الغذاء سيهدر في الحقول بينمـا الناس جياع في المدن غير كاف لجعل الغـذاء ينتقل من المزارع إلى مخازن المـؤن الحضرية. يجب على النـاسـ المناسبين أولاً أن يكتسبـوا المعلومات الملائمة والحوافز.

توضّح تكاليـف الصفقة حالة "التبذير" تلـك. إن كلمة تبذير تم وضعها ضمن علامات تقدير لأنه ليس واضحاً بشكل جيد أن ما حدث كان حقاً تبذير. إنه ليـس من التبذير ترك تعفن الغذاء بدلاً من استهلاكـه إذا كانت تكاليف توصيله إلى المستهلكـين تتجـاوز قيمته. وتلك ما كانت عليه الحالة علـى ما يبدو. تكاليف الصفقة حقيقية ولا تقل أهمية عن تكاليف الحصاد والنقل.

حقوق الملكية والمؤسسات

مثـل هذه الحالـة ستكون أقل احتمالاً للحـدوث في الولايات المتحدة، حيث أن الحقـول، والغذاء، والماكينات الزراعية، والشاحنات، والمخازن، والدكاكين هي ممتلكات خاصة. إن قواعد اللعبة مختلفة. ضمن نظام حقوق ملكية معرف بشكل جيـد، سيمتلك الناس الذيـن لديهم معلومات حول الحالـة حوافز قوية لاكتساب السيطـرة علـى أية مـوارد مطلوبة لنقل الغـذاء من المكان الـذي لا يحتاج الناس إليـه إلى المـكان الذي يحتاجون إليه. وضمن نظام يسمـح بالتبادل المجاني وسط

أصحاب الملكية، ستتجمع المـوارد الضرورية بسرعة وضمن تكلفة منخفضة تحت سيطرة أولئك الذين يمكن أن يقوموا باستخدامها بطريقة ثمينة.

لاحـظ الفرق بين حالة الإحباط في الاتحاد السوفييتي السابق مع الطريقة التي نُقل فيها الناس، والجرارات، وأجهزة البناء، وكلّ شيء آخر مطلوب للإغاثة الطارئـة وإعـادة البناء إلى ميامي عندمـا ضرب إعصار آنـدرو في 1992؛ وإلى فارغـو، وداكوتـا الشمالية، وديفنبـوت، وآيوا، عندمـا فاض نهـر ميسيسيبي في عامـي 1998 و2001؛ أو إلى جنـوب مانهاتـن بعـد الهجـوم على مركـز التجارة العالمي في 2001. إن الاختلاف الحاسم هو النظام الراسخ لحقوق الملكية المعرفة بشـكل واضح في الولايات المتحدة مجتمعاً مع الحريـة الكاملة التي يملكها الناس للمتاجرة بتلك الحقوق كما يختارون. أنتج هذا الأمر على مر السنين شبكة واسعة مـن المؤسسات - الربحية وغير الربحيـة - في الولايات المتحدة التي تبقي مستوى التكاليـف منخفضاً تقريباً لـكل التبادلات التي يشارك فيها النـاس بأيّ تكرار أو نظاميـة. (سيلاحظ القارئ المفكر بأن الناس يشاركون كثيراً وبانتظام بصفقات خاصة فقط *لأن* تكاليف الصفقة منخفضة).

■ حقوق ملكية معرّفة بشكل واضح
■ قدرة على تبادل الحقوق

فكـر ثانية حول كم هو مـن السهل عادة أن تحصل بالضبـط على البيتزا التـي حددها قلبك الجائع. كان لازماً أن يتم الترتيـب للعديد من الصفقات التي تجعـل البيتـزا الخاصة بك ممكنة - الذي بنى مطعم البيتـزا، والذي قام بإنبات الفلفل، والذي شحن الزيتون، والذي حلب الأبقار، والذي رتب كل خطوط الائتمان الضروريـة لكل هذه النشاطات. هذه الترتيبات نجحت لأن تكاليف الصفقة كانت منخفضة بما فيه الكفاية، لأن الصفقات حدثت ضمن مجموعة شاملة من المؤسسات التي تطوّرت مع مرور الوقت حيث عمل المشاركون في السوق على تخفيض تكاليف الصفقـات التـي أرادوا أن يشاركـوا فيها. فكر بالمصنعـين المتخصصين، وبائعي التجزئـة المتخصصين على الإنترنت، ومزودي جميـع أنواع الخدمات المختصين؛ فكّـر بمبـادئ المحاسبة الماليـة، وقواعد الطريـق، وعادات التجـارة في الخطوط المختلفـة من العمل؛ فكّر بالبنوك، ووكالات تقرير الائتمان، وأسواق الأوراق المالية المنظمـة بشكل جيد؛ فكّـر بالدليل التجاري لشركات الهاتـف، وقوائم السماسرة والمزودين الذي يمكن الحصول عليهم عند الإعلان اللحظي؛ فكّر بقواعد القانون العام، والشرطة لفرض القواعد، والمحاكم لحل القضايا المتنازع عليها، بالإضافة إلى أنظمة خاصة من التحكيم لإكمال نظام القانون العام.

في تلـك الدول التي فشل فيهـا التخطيط المركزي، يبـدو أن أنظمة السوق تتطـور. إلا أن إنجـاز أنظمة السوق تلـك يواجه في كل مرة تقريبـاً العقبة الهائلة لتكاليف الصفقة العاليـة، لأن العديد من المؤسسات المهمة ما زالت منقوصة. هل من الممكن لمتعاملين فرديين (ناس عاديين) في هذه الأمم أن يخلقوا الآن عن طريق التصميـم ما تطور بـدون تصميم في اقتصاديـات السوق التـي أسست منذ زمن طويـل؟ هل يمكنهـم أن يخلقوا بسرعة المؤسسات المعقدة التـي جاءت إلى الوجود

من خلال عملية تطوّرية بطيئة ؟ هل يمكن أن يتغلبوا على مشكلة تكاليف الصفقة العالية بسرعة كافية لإرضاء تطلعات مواطنيهم، الذين لا يستطيعون الانتظار للتمتع بالجوائز الموعودة من أنظمة السوق؟ إن نجاح برامج الإصلاح في العديد من دول الاتحاد السوفييتي السابق اعتمد بشكل كبير على أجوبة هذه الأسئلة.

الدور التنسيقي للأسعار

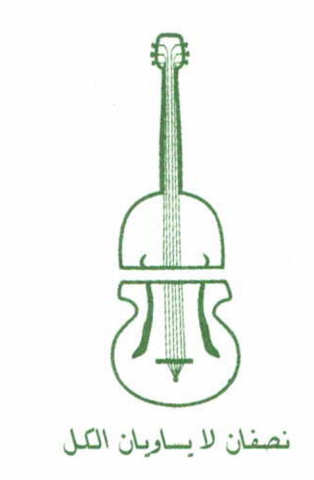
لماذا تحدث كل التبادلات تقريباً في أنظمة السوق من أجل المال؟ لماذا لا يقوم ناس أكثر بالمشاركة في المقايضة، مبادلة ما ينتجونه مباشرة بما يريدون؟ لماذا يقوم مالكو الأعمال ببيع السلع والخدمات مقابل المال، ويقبل العمّال مدفوعاتهم بالمال، بالرغم من أنّ المال نفسه قليل الاستعمال.

إنّ الجواب هو أن المال يقلل تكاليف الصفقة. إن المال هو وسيط عام للمبادلة. إنه يتخلّل كلّ الأسواق، المشروعة والمحظورة. الفوائد من استعمال المال بدلا من الاعتماد فقط على نظام المقايضة هائلة. لو لم يكن هناك مال في مجتمعنا لتسهيل العملية، لكانت تكلفة ترتيب التبادلات أعظم بكثير، وثروتنا كنتيجة لذلك أقلّ بكثير. (لا تنسَ، لا يتم تعريف الثروة كمال أو أشياء مادية؛ الثروة هي *أي شيء* يقيمه الناس). في نظام اقتصادي محدود بالمقايضة، يجب على الناس أن يقضوا وقتاً طويلاً في البحث عن آخرين يمكنهم أن يقوموا بعمل تبادل معهم. يجب على صانع القيثار أن يجد مزارعاً، ومصنّع ورق حمام، ومالك طاحونة قطع ونقل الأخشاب، وصانع آلات، ومزود صمغ، ومقاول بناية، وسط العديد من الآخرين، كل منهم مستعد لقبول القيثارات مقابل السلع التي يتنجه أو تنتجها؛ كل ذلك الوقت الذي سيصرف على التفتيش سيكون غير متوفر لصناعة القيثار، وإنتاج القيثارات سيقل بشكل حادّ. إضافة لذلك، يجب على مالكي إنتاج كلّ تلك السلع الأخرى أيضاً أن يبحثوا عن الناس المناسبين للمقايضة معهم.

بإدراك تكاليف الصفقة العالية المرتبطة بكل تبادل تقريباً، سيحاول الناس على نحو متزايد أن ينتجوا لأنفسهم أغلب ما يريدون. سيهبط التخصص بشكل مثير في المجتمع المحصور بالمقايضة، بنظام تبادل بدون وسيلة المال، وكل شخص سيكون أفقر بكثير. إن تطور نوع معين من نظام المال في كل مجتمع معروف تقريباً، حتى حين كانت الظروف غير محبذة له، هو شهادة بليغة على فوائد استعمال المال.

للمال فائدة مهمة أخرى. كمية المال المعروضة مقابل التبادل يمكن أن تتعدل بالزيادة أو النقصان للكميات الصغيرة جداً أو الكبيرة جداً. تخيّل صانع القيثار وهو يرغب بتذكرة واحدة لحفلة موسيقية من خلال عملية اقتصاد مقايضة صافية. هل يمكنه أن يعرض فقط 1/10 قيثار للتذكرة ويستبدل الأجزاء الباقية من قيثارته بست علب، ورغيف خبز كبير وبطاطا مقلية، وبنزين، والعديد من

الأشياء الأخرى التي يقيمها؟ أم هل يجب عليه أن يبادل قيثارة كاملة، لنقل، بعشر تذاكر، وبعد ذلك يجد الطرق لاستبدال التذاكر الإضافية بست علب، وبيرغر، وغيرها؟ فكر بتكاليف الصفقة الكبيرة جداً! لكن إذا قام صانع القيثار ببيع القيثارات مقابل المال، يمكن له أن يشتري أكثر قليلاً أو أقل قليلاً مما يريد بدون أية مشكلة مطلقاً. ويمكنه أن يرفع قيمة التبادل - سعر المال - لقيثاراته بكمية صغيرة إذا أحسّ بأنّ زبائنه مستعدون لدفع أكثر من قبل، أو يقلل قيمتهم التبادلية قليلاً فقط إذا اعتقد أن هذا سيضمن بعض المبيعات التي لن تتم بدون ذلك.



نصفان لا يساويان الكل

القدرة على إجراء التعديلات الصغيرة ضرورية لتنسيق مجتمع تجاري. خذ بعين الاعتبار جالوناً من البنزين. إذا كنا سنصبح قادرين على ملئ صهاريجنا في الجزيرة ذاتية الخدمة في مساء الثلاثاء الساعة 5:30، يجب أن يتعاون العدد الصحيح من الناس مع القدرات والقيادة الصحيحة فقط بالموارد المادية الصحيحة فقط في الأوقات الصحيحة فقط وفي الطرق الصحيحة فقط للاستكشاف، والثقب، والضخ، والنقل بالأنابيب، والتنقية، والنقل بالشاحنات والتخزين. ذلك النظام المعقّد منسّق أساساً بواسطة وسائل استجابة الناس إلى التعديلات في أسعار المال. الناس الذين ينجزون هذه المفخرة المدهشة من التنسيق بانتظام لا يفعلون ذلك بسبب حبهم لنا أو معرفتهم بكم نريد من البنزين، لكن لتعزيز المشاريع المتنوّعة وغير المعدودة والتي هم أنفسهم مهتمون فيها. تتشابك جهودهم لأن تلك الجهود منسّقة بواسطة الإشارات المتغيرة التي تبعثها أسعار الأموال بشكل مستمر.

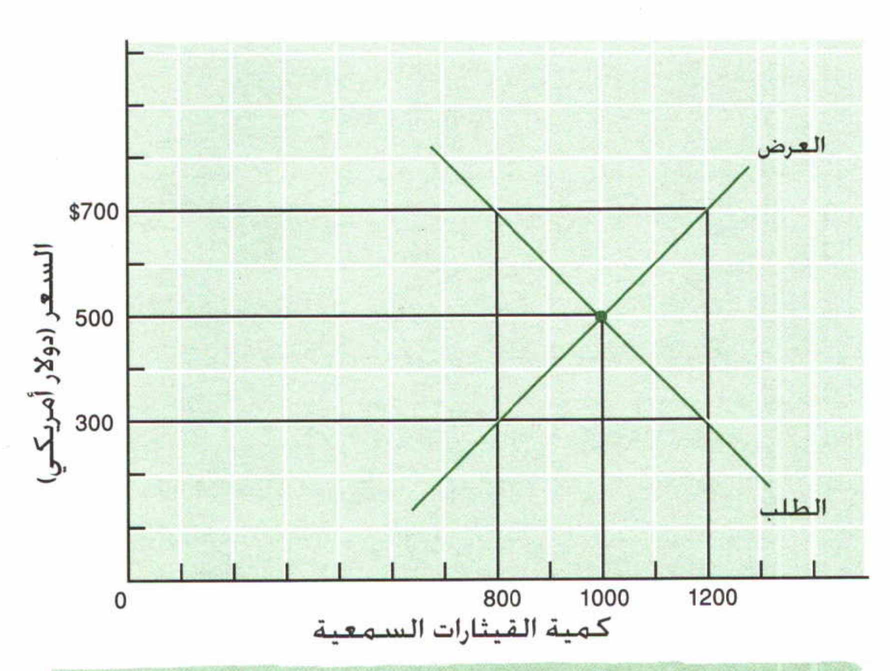
دور الحسابات النقدية

يجب أن نصرّ مرة أخرى على أن الأهمية الكبرى لسعر المال لعمل مجتمعنا لا تدل على شيء حول شخصية أو المبادئ الأخلاقية لمواطنينا. ينتبه الناس إلى سعر المال طالما يريدون أن يقتصدوا، بمعنى، أن يحصلوا على أكبر قدر ممكن مما يقيّمون من الموارد التي يسيطرون عليها. يساعد سعر المال المستهلكين على تأسيس الميزانيات ويوضح خياراتهم. ويساعد سعر المال المنتجين على حساب التكاليف والعائدات المتوقّعة. لا ينتبه الناس بشكل خاص إلى سعر المال، بالطبع؛ هذا لن يكون له معنى. مع ذلك، هم يغيّرون سلوكهم عندما تتغيّر الأسعار حتى "ينتهزوا الفرصة" من الوضع الجديد المشار إليه بالأسعار الجديدة. هذا الذي يسبّب حدوث التنسيق وأن يصبح سلوك الاهتمام الذاتي (مرة أخرى، ليس بالضرورة الأنانية) عملاً تعاونياً.

العملية الأساسية

نحن الآن مستعدون للأخذ بعين الاعتبار، بمساعدة رسم بياني، عملية العرض والطلب. دعنا نأخذ بعين الاعتبار سوق القيثارات السمعية الرخيصة نسبياً، الأنواع التي يتم شراؤها من قبل المبتدئين والمقتنين المتوسّطين في كافة

أنحـاء البـلاد. الرسم رقـم 1-5 يصوّر السـوق. لاحظ منحنى الطلـب المنحدر للأسفـل الذي يعكس نقطة ضرورية من الفصل الثالث - قانون الطلب. سيخطط الناس لشراء قيثارات أكثر عندما يقل السعر النسبي وسيخططون لشراء قيثارات أقل عندما يزيد السعر النسبي. الكمية المطلوبة هي فقط التي تزيد أو تقل عندما يتغير سعر القيثارات، وليس منحنى الطلب العامّ. بعد ذلك، لاحظ منحنى العرض المائل صعوداً. تذكر من الفصل الرابع بأن منحنيات العرض عموماً تميل صعوداً، الأمر الذي يعكس تكاليف الفرصة المتأرجحة المتزايدة لإنتاج قيثارات أكثر. يتطلّب عمـل قيثارات سمعية أكثر الكثير من المصـادر المتخصصة، من الدرجات المعيّنة من شجرة التنوب والماهوغاني، إلى عمال مهرة جداً. لحصول منتجي القيثار على شجـرة التنوب والماهوغاني، يجـب أن يعرضوا هذه الموارد بعيداً عن الاستعمالات المنتجـة الأخرى، مثل أشجـار عيد الميلاد، الخزانات الرفيعـة، حاملات البخور، والعديد من السلع الأخرى التي يرغبها الناس والتي يمكن أيضاً أن تصنع من تلك المواد. والأسعار الأعلى للقيثارات ستقنع المنتجين بصناعة قيثارات أكثر.



الشكل 1-5: العرض والطلب في سوق القيثارات السمعية

يستقـر السوق عنـد 500 دولار. يوجد فائض 400 قيثارة عنـد سعر 700 دولار، ويحدث نقص بمقدار 400 قيثارة عند سعر 300 دولار أمريكي.

لاحـظ أين تتقاطع منحنيـات العرض والطلب. هناك، سعـر السوق 500 دولار لكلّ قيثار وناتج السوق 1,000 قيثار. عند سعر 500 دولار، لاحظ أن الكمية المطلوبـة هــي 1,000 قيثار، والتــي هي مساوية بالضبط لكميـة التي تم عرضها. في هــذا الحــدث، يتم تنسيــق خطط مشتري القيثــار بالكامل مــع خطط منتجي القيثار.

في سوق حرّ، يمكن للمنتجين بالطبع أن يضعوا أي سعر يرغبون به، ويمكن للمستهلكين أن يعرضوا أيّ سعر يرغبون به. لذا دعنا نفترض بأنّ سعر السوق كانت أعلى بشكل جوهري من 500 دولار. لنقل 700 دولار. إذا خطط منتجو القيثارات لتلقــي 700 دولار عــن كلّ قيثــار، كيف سيكــون ردة فعلهم؟ يساعــد ميل منحنى العرضــ الصاعد على توضيــح الجواب. عند 700 دولار، تزيــد الكمية المعروضة بشكل واضــح من 1,000 قيثار إلى 1,200 قيثار. (لا يزيد العرض - فقط الكمية المعروضــة!) لكــن لا تنسى أبــداً أنّ السوق تتكون من جانبــين، الباعة والمشترين. كيف ستكون استجابة المشترين المحتملين عندما يزيد الباعة المخرجات عند سعر أعلــى؟ يساعد منحنى الطلب على توضيح *ذلك* الجواب: عند 700 دولار، سيقوم النــاســ بتخفيضــ مشترياتهم المخطّطــة للقيثارات. الكمية المطلوبــة (ليس كامل الطلب!) سوف تنقص إلى 800 قيثار فقط.

مــن سيكون قــادراً على إنجــاز خططــه؟ وخطط من ستصبــح محبطة؟ المستهلكــون، ككل، سيكونون قادرين على شــراء كلّ القيثارات التي يتمنّون بـ 700 دولار لــكل واحد (الكمية المطلوبة 800)، لكن سيجد المنتجين أنهم زادوا الإنتاج. خططــوا لبيع 1,200 قيثار (تم تزويد الكميــة). ذلك عبارة عن فرق 400 قيثار، القيثــارات التي تتكــوم بشكل غير مرغوب به في موجــودات المنتجين. هنا، لم يتم تنسيــق السوق بشــكل كامل. ظهر فائض من القيثــارات. يحدث الفائض عندما تكــون الكميــة المعروضة أكبر من الكميــة المطلوبة. في مثالنا، هنــاك فائض 400 قيثــار. يعلم الباعة في أغلب الأحيان عن الفائض عن طريق الأكوام غير المخطط لها في موجوداتهم. هم ببساطة لا يبيعون بالقدر الذي اعتمدوا عليه.

فائض: الكميـة المطلوبة < الكميـة المعروضة (باعة محبطون)

كيــف يمكــن للمنتجــين أن يفرغــوا موجوداتهــم غــير المخطــط لهــا من القيثــارات؟ ربما يمكن أن يقومــوا بتوجيه مسدسات إلى رؤوســ الناس الفزعين ويجبروهــم على شــراء القيثارات الباقيــة بمبلغ 700 دولار لــكل واحد. لكن هذا ضــد قواعد السوق الحرّ. ربما منتج واحد يمكــن أن يبيع قيثارات أكثر عن طريق حرق وسائل صنع القيثار لمنافس آخر. لكن ذلك، أيضاً، يكسر قواعد اللعبة. ربما يمكــن أن يطلبــوا التشريع الذي يتطلب من الأطفال تعلــم العزف على القيثارات، الأمــر الذي قــد يحسن الطلب والمبيعات. ذلك جهد معالجــة وتغيير قواعد اللعبة لصالحهــم، لكن ذلك يأخذ الكثير من الوقت والمنــاورة السياسية ونشاطاً غالياً. مــا يمكن أن يفعلــه، وهو ما يحدث عموماً في السوق الحــرّ، هو أن يقوم المنتجون بتخفيض أسعارهم الخاصة.

يتنافس الباعة مع الباعة

في الحقيقة، نتوقع بأن سعر سوق القيثارات سينخفض من 700 دولار إلى 500 دولار. عندما يهبط السعر، سيكون المشترون المحتملون أكثر تقبلاً: الكمية المطلوبة (ليس كامل الطلب!) ستزيد من 800 إلى 1,000 قيثار. في نفس الوقت، الكمية المعروضة (ليس كامل العرض!) ستنقص من 1,200 إلى 1,000. ثم يختفي الفائض: ستتشابك خطط كلٍّ من المشترين والباعة بالكامل، وسيصبح السوق منسقاً بالكامل عند سعر 500 دولار. لن يكون لدى الباعة حافز لأن يتنافسوا ضد الباعة الآخرين عن طريق تخفيض أسعارهم.

أخيراً، خذ بعين الاعتبار الحالة المعاكسة. افترض أن سعر السوق الحالي كان *أقل* بشكل واضح من 500 دولار. عند سعر 300 دولار لكل قيثار، سيخطط الناس بلهفة لشراء ما مجموعه 1,200 قيثار (الكمية المطلوبة)، لكن المنتجين سينتجون ويخططون لبيع 800 قيثار فقط (الكمية المعروضة)، بينما سيتم تحقيق خطط المنتجين، سيحبط العديد من الزبائن وهم يحاولون شراء القيثار ويجدون أنه قد تم بيعهم بالكامل. لدينا هنا نقص، وهو نظير الفائض. *يحدث النقص عندما تكون الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة*. قد يشعر الزبائن بالنقص عادة عند مواجهة الصفوف الطويلة جداً أو عندما يجدون مخزون المواد قد نفذ. يجب على الباعة أن ينغمسوا بشكل مفاجئ في موجوداتهم المخططة، لاكتشاف كونهم يبيعون أكثر مما توقعوا أصلاً.

نقص: الكمية المعروضة < الكمية المطلوبة (مشترون محبطون)

ماذا يمكن للمشتري المحبط أن يفعل؟ اقتحام الدكان والسرقة هو انتهاك للقانون. وكذلك وضع رمل في صهريج البنزين الخاص بزبون آخر يمكن أن يسبقك لشراء القيثار المتبقي الأخير. مع ذلك فإن الناس يمتلكون الحرية لعرض سعر أعلى للقيثار. إذا بدأ المستهلكون برفع سعر القيثارات، كيف سيستجيب الباعة؟ سيقومون بإنتاج قيثارات أكثر. لاحظ أن الكمية المعروضة ستزيد من 800 قيثار إلى 1,000 قيثار، عندما يرتفع سعر السوق من 300 دولار إلى 500 دولار. في نفس الوقت، سيخّفض السعر المتزايد الكمية المطلوبة من 1,200 قيثار إلى 1,000 قيثار. سواء بدأ الناس حقيقةً برفع السعر، أو أن الباعة وجدوا أنه يمكنهم أن يستبدلوا عملية رفع الأسعار من قبل المستهلكين برفع أسعارهم الخاصة وبيع قيثارات أكثر، سيكون هناك ميل من سعر السوق للارتفاع، و سيكون هناك ميل من النقص العام للاختفاء.

يتنافس المشترون مع المشترين

المنافسة، والتعاون، وتوازن السوق

يجادل الناس في أغلب الأحيان بأنّ المشترين يتنافسون مع الباعة في اقتصاد السوق. هل هذا صحيح؟ عد إلى الفصل الثاني وتذكر تعاون براون وجونز مع بعضهم البعض عن طريق تبادل بيرة الستاوت وبيرة اللاجر. هل التبادل من أجل المال يبدل تلك العلاقة التعاونية بين جهتين تقومان بالتبادل؟ لا. إذا قمت

بشـراء قيثار طوعاً بسعـر 20 دولاراً، أو 200 دولار، أو 500 دولار أو ما غير ذلك، فإنـك تكون قد وجدت أنت والبائـع طريقة للتعاون مع بعضكـم البعض. ذلك هو جوهـر التبادل الثنائـي المفيد، سواء يحدث التبادل من خـلال المال أو المقايضة. يسهّل المال القابلية لدفع هذه الأعمال التعاونية.

بالطبـع تحدث المنافسة، وكمـا التعاون، المنافسة منتشـرة في كافة أنحاء عمليات السوق. بدلا من المنافسة بين المشتري والبائع، مع ذلك، يميل المشترون إلى التنافس مع المشترين الآخرين، ويميل الباعة إلى التنافس مع الباعة الآخرين.

خـذ بعين الاعتبـار حالة النقص. يتنافـس متسوقو القيثـار المحبطون مع أحدهـم الآخـر بعرضـ أسعار أعلـى من المـال أو بعرض رغبتهـم الخاصة لدفع السعـر المعلـن الأعلى. تزيـل عملية المزايـدة النقص. سيرغب باعـة القيثارات، بالطبـع، بالحصول علـى أعلى الأسعـار وسيحاولون بلهفـة أن يخدموا المشترين الذيـن يعرضون مالاً أكثر. في الحالة المعاكسة عنـد وجود فائض، يتنافس الباعة بينهـم لمحاولة جـذب الزبائن وتحريك الموجودات الفائضة. هـو ليس تنافساً بين المشتري والبائع؛ هو تنافس بين باعة القيثارات. لا يعمل التنافس من خلال العنف والفوضى طالما يتم احترام وفرض قواعد اللعبة!

لكـن بتخفيضـ السعـر. "كل دكان يطلب سعـر 700 دولار لهـذا القيثار. لأني أرى أنـك تحـب هذا القيثـار، سأخفض لـك السعـر إلى 595 دولاراً. وحتى أني سأعطيـك ريشـة قيثـار مجانـاً". بالرغم من أنـك تعرف أن ريشـة القيثار المجانيـة هي شـيء بسيط، إلا أن البائع يجد طريقـة للتنافس مع الباعة الآخرين ويتعـاون معك. المنافسة التي كانت تعرضـ فقط ريشة القيثار مجاناً وتطلب سعر للقيثـار700 دولار ستجد قريباً أن هذا ليس كافياً. ستقوم أيضاً بتخفيض سعرها قريبـاً. (عندما تتسـوق لشراء سيارة، هل تكـون نية البائع التنافـس معك أو مع التاجـر أسفـل الشارع؟ أنت تريد سعـراً منخفضاً لكن هل تخـاف البائع، أم هل تخاف من أن يكون عرضك منخفضاً جداً وأن السيارة قد تباع إلى المشتري الذي عرض 100 دولار أكثر منك؟).

لذلك، يميل السعر إلى الارتفاع أثناء أوقات النقص وإلى الانخفاض أثناء أوقـات الفائض. تأخـذ عملية المزايـدة التنافسية مجراها عندمـا يكون النقص أو الفائضـ مخففـاً. في مثالنا، ينتهـي ذلك عند سعـر 500 دولار. لن يكون لدى المشتريـن الفرديين حافز لزيـادة عروضهم بدون وجود النقصـ. ولن يكون لدى الباعة الفرديين حافز لخفض أسعارهم بدون وجود الفائض. يشير الاقتصاديون عادة إلى ذلك السعر بسعر التوازن، حيث تكون قوى العرض والطلب حلت بعضها البعض وليس هناك ميل آخر لتبديل السعر. لكن مرة أخرى، يبدو ذلك ميكانيكياً جـداً نوعاً ما، وكما لو أن السوق كان عبارة عن شيء ملموس. يفضل المؤلفان بدلاً

توازن السوق:
الكمية المعروضة = الكمية المطلوبة
(خطط المشترين والباعة منسّقة بالكامل)

مـن ذلك تعبـير *سعر توازن السـوق*؛ أي أنه ليس هناك نقص ولا فائض؛ خطط المشترين أصبحت منسّقة بالكامل مع خطط الباعة.

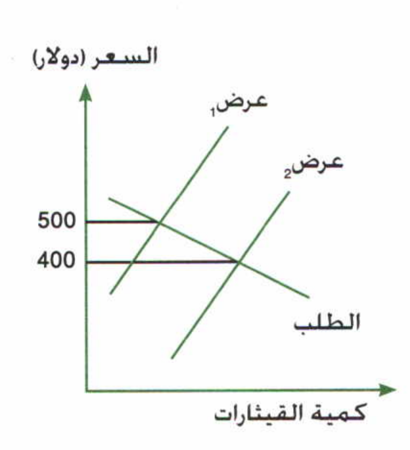
توضح طريقة التفكير الاقتصادية بشكل جزئي هذه الظاهرة. ليس فقط سوق القيثارات الذي يميل إلى التوازن. *يبدي السوق الحر لأي سلعة أو خدمة ميلاً للتنسيق*. إن "قوانين" أو مبادئ العرض والطلب تساعدنا على توضيح لماذا وكيف تميل الأسواق عامة إلى التوازن، وكيف يجد الناس محدودو المعلومات على الرغم من ذلك طرقاً لإنجاز العديد من خططهم.

لا حاجة للخبراء!

بقيت نقطة نهائية، لكنها حاسمة. *لا يتطلب المجتمع التجاري اقتصاديين خبراء لتوازن الأسواق*. إنه يتطلب بدلاً من ذلك أن يكون هناك قواعد فعالة للعبة التـي تسمح للناس بشـراء، وبيع، ومقايضـة ملكيتهم لتنسيـق خططهم الخاصة بالطريقـة التـي يرونها أفضـل. قد يفيـد الاقتصاديـون في توضيح كيـف تنسق عمليـات السوق خطط الناس وكيف تتولد الـثروة، الشيء الذي ما زال الكثير من النـاسـ لا يفهمونـه. إلا أن النـاس يخفقون عادة في رؤيـة أن توازن السوق يكون في أغلـب الأحيان نتيجة غـير مقصودة للاختيارات المعينة التـي اتخذها الأفراد. لا يهتـم مشترو القيثـار بالحالة العامة للسـوق. إنهم يريدون قيثـارات ضمن سعر معقول. ولا يمكن أن يستطيعوا معرفة كل ما يمكن معرفته عن صناعة القيثارات. نفسـ الشـيء ينطبق علـى باعة القيثـارات: يتابعـون أهدافهم الخاصـة، أيضاً، المجهـزة نحـو تهيئـة المعيشة والربـح. *إن الميـل لتنظيف السوق لم يتـم تخطيطه وهندسته من قبل الاقتصاديين، ولا من قبل الوكالات الحكومية، ولا حتى من قبل منتجـين أو مستهلكين. تميل الأسـواق إلى التنظيف كنتيجة غير مقصودة لمزايدة النـاسـ التنافسية ومقايضتهـم التعاونية، لمتابعة مشاريعهـم الخاصة، وخططهم وأهدافهم، مع محدودية في المعلومات والمعرفة التي لا مفر منها*.

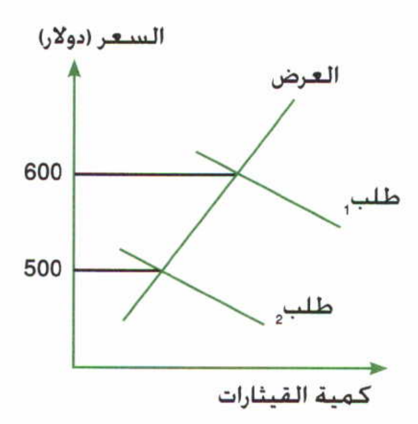
تغيير ظروف السوق

والآن إلى تطبيق عملي صغـير. تركزت مناقشتنا حول ميل السوق للتوازن بمنحيـات العرض والطلب المعطاة. لكن، كمـا تعلمت في الفصلين الثالث والرابع، يمكـن لمنحيات العرض والطلب نفسها أن تتبدل. دعنا نطبق عملياً اثنين من هذه التبدلات.



افترض، على سبيل المثـال، أن سعر شجرة التنوب قـد انخفض، مع بقاء الأسعار الأخرى (للعمالة الماهرة، والماهوغاني، والمواد الأخرى) ثابتة دون تغيير. سيكـون تحديـك الأول أن تقرر فيمـا إذا كان هذا سيؤثر علـى منحنى العرض أو علـى منحنى الطلـب. سيميل سعـر شجرة التنـوب المنخفض إلى تقليل تكاليف الفرصـة البديلة الحدية لصناعة القيثـارات. كنتيجة لذلك، سيتم إنتاج قيثارات

أكثر. وتذكر أن منحنيات العرض مشتقة من "ارتفاع" تلك التكاليف الحدية. إن التكاليف الحدية المنخفضة تعني انتقال منحى العرض نحو اليمين. عندما تتواجد قيثارات أكثر في السوق، ويزيد العرض الكامل العام للقيثارات، سينخفض السعر من 500 دولار إلى 400 دولار. (ماذا يحدث إذا زاد العرض مع بقاء السعر عند 500 دولار؟ سوف ينشأ فائض. سيتنافس الباعة على تخفيض الأسعار حتى يتم إزالة الفائض). سوف ينشأ سعر توازن جديد، عند 400 دولار لكل قيثار. (لاحظ أن منحنى الطلب للقيثارات لم يتغير. زادت الكمية المطلوبة عندما انخفض السعر من 500 دولار إلى 400 دولار).



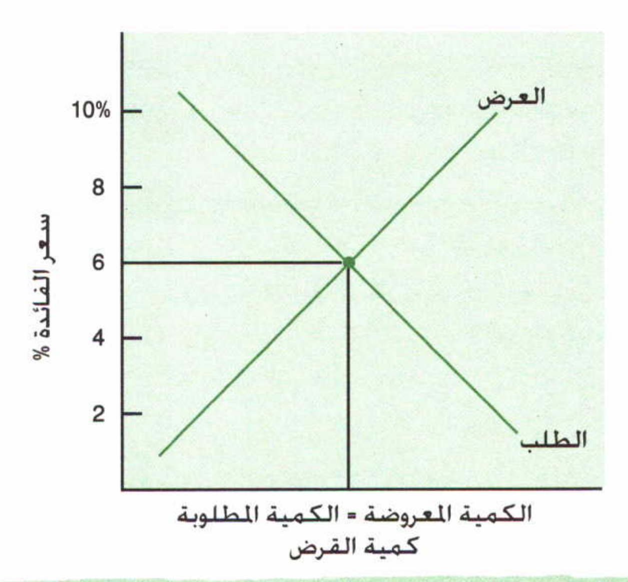
خذ بعين الاعتبار مثالاً مختلفاً. ماذا لو أن سعر القيثارات الكهربائية كانت ستزيد؟ كيف سيؤثر هذا مبدئياً على سوق علم الصوتيات؟ تعتبر القيثارات الكهربائية والسمعية عموماً بدائل جيدة. الناس الذين خططوا لشراء قيثارات كهربائية سيراجعون خططهم في ضوء ارتفاع السعر. سوف ينتقل البعض بدلاً من ذلك إلى القيثارات السمعية، بينما سيأخذ آخرون بعين الاعتبار استخدام مالهم لشراء المترددة (الترومبون)، أو الأكورديونات، أو أشياء أخرى. وعلى الرغم من هذا، يرفع هذا الأمر الطلب الإجمالي على القيثارات السمعية. يمكن أن نصور ذلك بانتقال منحنى الطلب في سوق القيثارات السمعية نحو اليمين. سينشأ سعر جديد لتنظيف السوق، عند 600 دولار لكل قيثار سمعي.

سوق القروض

بالطبع، لا تقوم عمليات السوق بتنسيق إنتاجنا واستهلاكنا المخطط له من القيثارات فقط. نفس العملية الأساسية تنطبق على السلع والخدمات النادرة غير المعدودة.

خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، سوق القرض. نصور هذا في الشكل رقم 2-5. كما هو الحال بالنسبة لأي سلعة نادرة، منحنى الطلب للقرض يميل إلى الأسفل. انخفاض سعر الفائدة (سعر القرض) سيميل إلى زيادة كمية القرض المطلوبة. ارتفاع سعر الفائدة سيخفض الكمية المطلوبة. يميل منحنى عرض القرض إلى أن يكون صاعداً إلى الأعلى. ارتفاع سعر الفائدة سيميل إلى زيادة الكمية المعروضة،؛ انخفاض سعر الفائدة سيقلل الكمية المعروضة. يتوازن سوق القرض عندما يتم تنسيق خطط الدائنين مع خطط المستدينين (الكمية المعروضة تساوي الكمية المطلوبة). في رسمنا البياني، ذلك يحدث عند سعر فائدة 6 بالمائة. مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، عندما يكون السعر أقل من 6 بالمائة، سينشأ نقص في القرض. يميل المستدينون إلى التنافس مع مستدينين آخرين على القروض في حال نقص العرض. وسيميل سعر الفائدة لذلك إلى أن يرتفع إلى مستوى سعر تنظيف السوق. في حال كون السعر بدلاً من ذلك أعلى

مــن سعر تنظيف السوق، لنقل عند 8 بالمائة، سينشأ فائض في القرض. ستخطط البنوك لعرض قروض أكثر من المألوف وسيرغب الآخرون في أخذ نسبة 8 بالمائة. وستميــل المنافسة بين البنــوك إلى تخفيض سعر الفائدة حتــى تصل إلى مستوى سعر تنظيف السوق البالغ 6 بالمائة.



الشكل 2-5: العرض والطلب في سوق القروض

افترض أننا قمنا بالاستمرار بممارسة التغيير في الطلب. على سبيل المثال، دعنا نفترض بأن سعر الفائدة حالياً هو 6 بالمائة، السعر الذي ينظف السوق، لكن سيبدأ الناس بتوقع أن أسعار الفائدة تلك سترتفع خلال الشهور العديدة القادمة. إذا توقــع الناس أسعار فائــدة أعلى في المستقبل، فماذا يمكــن أن يحدث لطلبهم للقروض في الوقت الحاضر؟ حسناً، إنه مشابه لمثال الفصل الثالث "اشتري الآن قبــل أن ترتفع الأسعار". أولئك الــذي يقترضون المال لشراء السيارات، والبيوت، والملكية لقضاء عطلة، ومشاريع استثمار، وغير ذلك قد يرغبون بالمشاركة ويلزمون أنفسهم بأسعار الفائدة المنخفضة نسبياً اليوم. هذا التغيّر في توقعات السعر يميل إلى زيادة الطلب على الدين.

لذلــك سينتقل منحنــى الطلب نحو الأعلى واليمــين. (خذ الحرية الكاملة لرســم منحنى الطلــب الجديد في الشكل رقــم 2-5). هذا سيــؤدي إلى النتيجة المشوقة، وهي أن التغير في التوقعات حول سعر الغد (في هذه الحالة، سعر الفائدة غداً) يمكن في الحقيقة أن يغير سعر اليوم. الارتفاع في طلب اليوم سيؤدي إلى سعر تنظيــف سوق أعلى للفائدة. بالطبع، إذا توقــع الطالبون أسعار فائدة أعلى ضمن الشهور العديدة القادمة، من المحتمل أن العارضين سيكون عندهم توقعات مماثلة

أيضـاً. تذكر من الفصل الرابع أن العارضـين يتصرفون بناء على توقعات السعر أيضاً. في حالة سوق القرض، يميل العارضون إلى عرض قروض أقل اليوم تحسباً لارتفاع أسعار الفائدة في الشهور القادمة. هنا، سينتقل منحنى العرض الإجمالي للقرض صعوداً وإلى اليسار. النقصان في عرض القرض يضع ضغطاً صاعداً آخر علـى سعر الفائدة الحالي. (في كل هذا يمكـن أن تسأل نفسك، لماذا يدفع الناس ويقبضـون فائـدة علـى القرض؟ إنه من المنطقـي أن يقوم شخص مـا بدفع ثمن شـيء مثل القيثار، أو غالون من البنزين، أو حتى مقابل خدمة عمل شخص آخر. لكـن لماذا يدفع الناس ثمناً، المسمى بشكل غير عادي الفائدة، للقرض؟ ماذا فعل الدائن، على سبيـل المثال، لاستحقاق الفائدة؟ مع ذلك، يصرف الحرفي ساعات لصنع القيثار. ويتحمل صاحب الدكان تكلفة الصفقة لجعل التسوق للقيثار مريحاً أكثر بالنسبة لك. إذا اقترضت 500 دولار لشراء قيثار، أنت تدين الآن بمبلغ 500 دولار مضافاً إليه الفائدة. ماذا عمل الدائن لتبرير الفائدة الإضافية؟ نهتم بهذه الأسئلة وغيرها من المسائل التي تحيط بظاهرة الفائدة في الملحق).

نتائج المنافسة من النقص

لا أحـد يلـوم ميزان الحـرارة على درجـات الحرارة المنخفضـة أو يقترح بجدية تسخين البيت في يوم بارد عن طريق حمل شمعة تحت منظم حرارة الفرن. ذلـك لأن عندهـم فهماً صحيحـاً، كبيراً أو قليـلاً، عن كيفية عمل تلـك الأشياء. يلـوم الناس، مع ذلـك، في أغلب الأحيان الثمـن الباهظ لبعض السلع الناقصة ويتصرفـون كأن النقص يمكن أن يـزال عند فرض التحكـم بالأسعار. سنناقش التحكم بالأسعار في الفصل القادم.

حتى الآن، ليكن مفهوماً أن *الندرة هي العلاقة بين الرغبة والوفرة، أو بين الطلـب والعرض*. تعتبر السلعة نادرة عندما لا يستطيع الناس الحصول على أكبر قـدر منها كما يـودون دون أن يتطلب ذلك التضحية بشـيء آخر ذو قيمة. تخبرنا أسعـار السوق عن النـدرة النسبية. *لكن لا تقم بالخلط بـين الندرة والقلة*. يعتبر الشـيء *قليلاً* إذا كان متوفراً بكمية صغـيرة نسبياً. لذلك، أشرطة الكاسيت ذات الثمـان أغانٍ أقل مـن الأقراص المضغوطة. *الرغبة ليست مـن مكونات القلة*. من مـا زال حقاً يريـد كاسيت الثمانية أغـاني؟ الطلب ليس موجـوداً. تباع كاسيتات الأغـاني القديمة الثمانية بدولار أو اثنين في الأسـواق الرخيصة الحضرية. نفس الموسيقـى على الأقراص المضغوطـة تحقق أسعاراً أعلى بكثـير. الناس مستعدون للتضحيـة بمـال أكثر من أجـل القرص. لذا هـو أندر من أشرطـة الكاسيت ذات الأغـاني الثمانية. (إذا ما زلت لا تستطيع الفهم، خذ هذا بعين الاعتبار. افترض أن أحد المؤلفين – بريشيتكو – يوقع على كرة البيسبول. ستكون أقل بكثير من كرة بـاري بوند، لأنه سيكون هناك واحدة فقط في الوجـود، بينما بوند وقع المئات، إن

لم يكـن أكثر. لكن لا أحد يريد أن يدفع نفس القدر لبريشيتكو كما لبوند. حقيقةً، توقيــع بريتشيتكو من المحتمل أن يقلل قيمة الكـرة وتصبح أقرب للصفر. لذا هي بعيدة جداً عن الندرة كما هي كرة بوند).

يتبـع الآن فوراً، كما أكدنا في الفصل الثالث، أنـه إذا كانت السلعة نادرة، يجـب أن توزَّع. بكلمـات أخرى، يجب إنشاء معيار من نوع ما للتمييز بين الطالبين لتقريـر مـن سيحصـل على كم. المعيـار يمكن أن يكـون العمـر، أو الفصاحة، أو السرعـة، أو احـترام العامـة، أو الرغبة بدفع المـال، أو أي شيء آخـر تقريباً. في مجتمعنا، نجعل السلع النادرة عموماً على شكل حصص على أساس الرغبة لدفع المال. لكننا نستعمل أحياناً معايير أخرى لكي نقسم الحصص.

علـى سبيل المثال، لدى جامعـة هارفرد كل سنة مقدمـو طلبات للالتحاق بالكليـات أكثر بكثير من مـا تستطيع توفيره في صفوف المبتدئـين، لذا يجب على هارفرد أن تعمل حصصاً للأماكن النادرة. إنها تقوم بالتمييز على أساس درجات الثانويـة العامة، ونتائـج الامتحان، والتوصيات، والعلاقـة مع الخريجين المهمين، ومعايير أخرى.

النـدرة تجعل توزيع الحصص ضرورياً

الجانـب الآخر مـن التوزيع هو المنافسـة. عندما تعلن هارفـرد معاييرها للتمييز، سيتنافس مقدمو الطلبات المبتدئين لتحقيقها.

توزيع الحصص (بواسطة المعايير المميّزة) يجعل المنافسة أمراً حتمياً

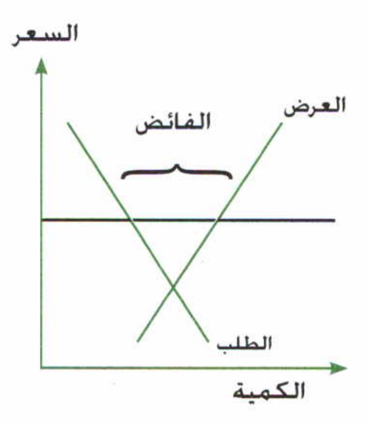
من الواضح أن المنافسة لا تنحصر في المجتمعات الرأسمالية أو المجتمعات التـي تستخدم المال. *تنتج المنافسة من الندرة ويمكن أن تُزال فقط بإزالة الندرة.* عندما يكون هناك ندرة، لا بدّ وأن يكون هناك توزيع للحصص. توزيع الحصص هـو تخصيص بموجب بعض المعايـير للتمييـز. *والمنافسة هي ما يحـدث عندما يجاهد الناس لتحقيق المعايير التي تستعمل لتحصيص السلع الناقصة.*

تخلـق المعايير المستعملـة اختلافاً، اختـلافٌ كبير ومهم أحيانـاً. إذا كان المجتمع يوزع الحصص على أساس الرغبة في دفع المال، فإن أعضاء ذلك المجتمع سيجاهدون لجمع المال. إذا كانت القوّة الجسمية تستخدم كمعيار أساسي، سيقوم أعضــاء المجتمـع بتمارين كمال الأجســام. إذا كانت توزع الحصــص على أساس قـدرة الناس على عـزف الآلات النحاسية، سيحاول الأعضـاء أن يتعلموا العزف علـى الأبـواق. وإذا كانت الكليّـات والجامعات الأفضل تستخـدم درجات الثانوية العامـة كمعيار مهم للاختيـار، سيتنافس طلاب المدارس الثانوية للحصول على الدرجات الأعلى. قد يتنافسـون للحصول على الدرجات لاكتساب السلع الأخرى أيضـاً (منزلة بين الزمـلاء، تقديرات من المعلمين، استعمـال السيارة العائلية أو بطاقـة ائتمـان الوالد)، لكـن معايير توزيـع الحصص المستخدمة مـن قبل هذه المدارس ستشجّع الطلاب بالتأكيد على التنافس للحصول على درجات الأعلى.

الفائض والندرة

تكلّمنا كثيراً عن النقص. لكن ماذا عن الفائض؟ يستعمل العديد من الناس كلمة "*فائض*" للإيحاء بأن سلعة معينة ليست نادرة. لكن هذا ليس منطقياً. إنّ التعريف المعقول الوحيد للفائض هو أن الكمية المعروضة تفوق الكمية المطلوبة، الأمر الذي يحدث دائماً عند *سعر معين*. في مثالنا الأصلي الخاص بالقيثار السمعي، ما زالت القيثارات نادرة، حتى عند 700 دولار - كان الناس مستعدين لتقديم تضحية للحصول على واحد - بالرغم من أن السوق الإجمالي واجه فائضاً.

الفائض إشارة لعدم التنسيق، ليس إزالة للندرة!



كانت الجمعية الطبية الأمريكية منذ فترة طويلة تحذر حول فائض وشيك من الأطباء. إذا لم نتوقّف عن تدريب العديد من الأطباء، كما تقول الجمعية الطبية الأمريكية، سنثقل قريبا بأكثر مما نحتاج. لكن ليس هناك عدد دقيق من الأطباء "المطلوبين" من قبل أي سكان. عندما يتحدث أعضاء المهنة عن العدد "المطلوب"، يعنون دائماً تقريباً الكمية المطلوبة بالسعر الحالي. بالطبع سعر أقل لخدماتهم هو بالضبط ما لا يريدون رؤيته. وذلك يجعلهم مترددون بالاعتراف بأنّ الأسعار الأقل تنتج أيضاً دخلاً أقل للأطباء وتخفيض نهائي في عدد الأطباء الممارسين.

عمليات السوق مقابل التخطيط المركزي

إنّ المهمّة الاقتصادية المركزية لمجتمع ما هو أن يضمن التعاون بين الناس في استعمال ما هو متوفر للحصول على ما هو مطلوب. التعاون الفعّال بين الأعداد الكبيرة من الناس الذين بالكاد يعرفون بعضهم البعض يتطلّب بأن تكون شروط التبادل واضحة وبسيطة وذات مواصفات واضحة لكي تبقى تكاليف الصفقة منخفضة.

نعيش في عالم حيث يمتلك الناس مهارات، ومصالح، وقيماً، وتفضيلات مختلفة جداً؛ حيث للموارد العديد من الاستعمالات وتكاليف الفرصة تتفاوت بشكل لانهائي؛ حيث التغيير المستمر والاكتشاف الثابت هي ميزّات الحياة العادية. تخيّل نظاماً اقتصادياً بديلاً: التخطيط المركزي الاشتراكي، الذي يكون فيه كل وسائل الإنتاج - الموارد، والماكينات، والمصانع، وغيرها - ليست مملوكة بشكل خاص لكن من قبل المجتمع ككل، حيث أودعت القرارات حول أفضل استعمالات هذه السلع الناقصة في أيدي مجموعة من الإقتصاديين الخبراء، وعلماء الاجتماع، والصيادلة، وما إلى ذلك، الذين سيشكلون مجلس تخطيط مركزي ويقررون ما يتم إنتاجه، وكيف يتم إنتاجه، ولمن يتم إنتاجه. سيدار كامل الاقتصاد الاشتراكي كمنظمة واحدة غير ربحية ضخمة. ستلغى الأسواق، وكذلك، استخدام المال. ما هي المعلومات والإشارات التي سيستعملها المخططون المركزيون لتقوم بشكل

فعال وكفوء بإنتاج وتوزيع الصف الهائل من السلع والخدمات التي يرغب بها ملايين المواطنين؟

مع ذلك، يمكن أن يعلن المهندسون في لجنة التخطيط بأنه من الممكن عملياً صناعة حافلات من الذهب، وعمل مسارات القطارات من البلاتين، وعمل خواتم الزواج من الصفيح. في نظام السوق الحرة، منتجو الحافلات، وبناة سكك الحديد، والجواهريون أحرار سياسياً واقتصادياً لصناعة هذه السلع بهذه الطريقة.

يعلّم الحساب الاقتصادي الناس عن النقص النسبي في السلع والخدمات

إذن لماذا لا يفعلون ذلك بشكل شائع في اقتصاد سوق؟ لأن عمل ذلك سيكون غير مربح للغاية. أسعار سوق تلك الموارد، مقارنة بالأسعار التي يكون الناس مستعدين لدفعها ثمن السلع النهائية تساعد على إخبار المنتجين بأنه من المحتمل أن تولد الخسائر قبل البدء في النشاط حقيقةً. ذلك هو كل ما يعنيه الحساب النقدي. تنشأ تلك الأسعار نفسها من قبل ملايين نشاطات الناس اليومية من التبادل والمفاوضات الطوعية في عملية السوق. لكن التخطيط المركزي الاشتراكي يلغي تلك العملية. ما هي الإشارات والمعلومات التي ستكون متوفرة بسهولة لدى المخططين؟ قد يتمتعون برزم من هندسة المبادئ والمعادلات، والمخازن الضخمة الممتلئة بالموارد المادية، والسكان المتلهفين والمناسبين للعمل، وأنظمة الحاسوب المتطوّرة التي تتعقّب كل البيانات، لكن هل ستكون البيانات مفيدة اقتصادياً؟ تشير البيانات إلى أن خواتم الزواج من الصفيح نادرة جداً. هل يجب إنتاج كمية أكبر؟ أو أقل؟ عند أي ثمن؟ بالضبط كم هي نادرة خواتم الزواج من الصّفيح؟ البلاتين يوفر احتكاكا أقل من الفولاذ، لكن هل هذا يخبر المخطّطين بأنّ البلاتين أفضل ما يمكن استعماله لصناعة مسارات سكة الحديد؟ ما هي كل الاستعمالات البديلة للبلاتين والتكاليف المرتبطة باستعمال البلاتين للأجهزة الطبية، ومسارات سكة الحديد، أو ما شابه ذلك؟ في الحقيقة، ما هي التكاليف المرتبطة بإنتاج مسار سكة الحديد عندما يمكن لهذه المواد والعمال أن يتم تخصيصهم لإنتاج المستشفيات، والمحامص، وأقلام الرصاص، وسلع وخدمات نادرة أخرى غير معدودة؟ بدون مال وتسعير السوق، لا يستطيع المخططون المشاركة عملياً في الحساب الاقتصادي.

يلغي الاقتصاد الاشتراكي الحساب الاقتصادي والمعلومات التي يوفرها

انهيار التخطيط المركزي في الاتحاد السوفييتي السابق ودوله التابعة يوضح ما اقترحته النظرية الاقتصادية منذ مدة طويلة: المخطّطون الاقتصاديون المركزيون، حتى إذا كانوا رائعين ويحبون الناس، لا يبدأون حتى بمعرفة ما هو كافٍ لإدارة العمل اليومي للمجتمع التجاري بشكل فعال. القضية ليست إحضار ناس أفضل لتخطيط طريقنا إلى النمو الاقتصادي؛ إنها إحضار مؤسسات أكثر فعالية وقواعد اللعبة التي تشجع الناس على اكتشاف مصلحتهم النسبية الخاصة والاستفادة الأكثر فاعلية من معرفتهم، ومعلوماتهم، ومواردهم المحدودة.

ملحق: التفضيل الزمني وأسعار الفائدة

لماذا يتم دفع الفائدة؟

الفائدة ليست "سعر النقود" أو دفعة تم دفعها لاستخدام المال

من الواضح جداً أن كلاً من الأجور والإيجارات تمثل دفع ثمن خدمة أو سلعة معيّنة. نحن نفهم عامة لماذا خدمات العامل، وملكية المؤجر، قد يتم تقييمها في السوق، لكن لماذا يتم دفع الفائدة؟ أصلاً ما هي الفائدة ؟

مؤخراً، أعلن صحفي مالي على التلفزيون: "إذا قام آلن غرينسبان في الإحتياطي الفيدرالي بتقليل أسعار الفائدة، فإن سعر النقود سيهبط." نسمع هذه الأنواع من البيانات المذهلة دائماً. قد يشد هذا انتباه بعض مقلبي القنوات، لكن البيان خاطئ كليّاً من منظور طريقة التفكير الاقتصادية. الفكرة بأن الفائدة هي مدفوعات لاستخدام المال، هي خاطئة تماماً. يقدم لك ربّ عملك المال مقابل خدماتك. أنت تسلّم ذلك المال إلى البقالين، وشركات المرافق العامة، وآخرين لضمان السلع التي يعرضونها وأنت ترغب بها؛ إنهم يستعملون تباعاً المال الذي تزودهم به للدفع إلى مستخدميهم، وهكذا. لا أحد منا يدفع أي فائدة لاستخدام المال الذي ينتقل بهذه الطريقة.

يدفع الناس الفائدة للحصول على سيطرة حالية على الموارد.

السيطرة الحالية على الموارد تساوي عموماً أكثر من السيطرة المستقبلية على نفس الموارد

ندفع الفائدة فقط عندما *نقترض* مالاً. *الاقتراض هو مسألة الحصول على القوة الشرائية التي لم نكسبها بعد. يريد المقترضون الآن مالاً مع أنهم لا يملكون حالياً خدمات ثمينة لعرضها كبديل له.* يقومون بإقناع الدائنين لتزويدهم بالمال *الآن* عن طريق التعهد بالدفع لاحقاً. إنهم يدخلون في عقد متفق عليه بشكل متبادل. النسبة بين الذي سيتم إعادته لاحقاً والذي تم الحصول عليه الآن يحدد سعر الفائدة.

الفائدة إذاً هي السعر الذي يدفعه الناس للحصول على الموارد الآن بدلاً من الانتظار حتى يحصلوا على القوة الشرائية لشراء الموارد. أفضل طريقة للتفكير بشأن الفائدة هي بالنظر إليها *كالعلاوة المدفوعة للحصول على السيطرة الحالية على الموارد*. إنها بالتأكيد ليست "سعر النقود."

الموارد الحالية عادة هي شيء أثمن من الموارد المستقبلية لأن امتلاك الموارد الآن يوسع الفرص الشخصية لأحدهم. ستمكننا السيطرة الحالية على الموارد في أغلب الأحيان من أن نفعل الأشياء التي تسبب زيادة قدرة دخلنا بمرور الوقت، لكي يكون عندنا موارد في يوم ما في المستقبل أكثر مما كنا سنحصل عليه. عندما نرى مثل هذه الفرصة، نريد أن نقترض. ونحن مستعدون، إذا اضطررنا، لدفع علاوة - فائدة - إضافية طالما أن الفائدة أقل مما نتوقّع كسبه كنتيجة للاقتراض.

تبعاً لذلك فإن الفائدة ليست شيئاً خاصاً بالاقتصادات الرأسمالية. فوق كل شيء، إنها ليست شيئاً يمكن أن يتم إزالته بمجرد توفير مال أكثر. توفير

مـال أكثر إلى كل شخص سيخفض القوة الشرائية للنقود، لهذا السبب استمررنا بالتشديـد على حقيقة كون المقترضـين يريدون قوة شرائية، ليس مجرد مال. يتم التحدث عن أسعار الفائدة عادة كما لو أنها تكلفة استعارة المال ببساطة لأن المال هـو الوسيلة المعتادة التـي يكتسب الناس فيها امتلاك السلـع المتوفرة. لكن يمكن أن تتواجـد الفائـدة في الاقتصاد الذي عمل بدون مـال، لأنه أساساً الاختلاف في القيمة بين السلع الحالية والمستقبلية.

التفضيل الزمني

لا نريد ترك الانطباع بأن معدل إنتاج رأس المال هو فقط الذي يجعل الموارد عامة الآن أكثر قيمة من الموارد نفسها في يوم ما في المستقبل. يبدو أن الناس أيضاً يقومون بعرض ما يسميه الاقتصاديون *بمعدل التفضيل الزمني الإيجابي*؛ بمعنى، أنهم يضعون للمتعة الحالية قيمة أعلى من قيمة المتعة في المستقبل البعيد.

هنـا اختباران صغيران يمكن أن تقوم باستخدامهما لاكتشاف ما إذا كنت من بين تلك الأغلبية الساحقة التي لها معدل تفضيل زمني إيجابي. تخيّلي صديقاً لـك وهـو يعطيك قبلة بسيطة في يوم الحب ويقول لك أن اثني عشرة وردة ستصل الأسبـوع القـادم. الإثنا عشرة وردة يمكن أن تكون اثنـا عشر وردة، لكن إذا كنت تشعريـن بأن اثني عشرة وردة تصل أسبـوع واحد متأخرة ليست تماماً مثل اثني عشرة وردة تصل في يوم الحب، فالاحتمال الوارد هو أن عندك معدل تفضيل زمني إيجابي. أو تخيل بأنك استجبت لإحدى تلك الدعايات غير المعدودة التي تصل في البريد بإعلانات كبيرة ومبهرجة على الظرف تصرح بأنك قد تكون ربحت سيارة رياضيـة جديدة بسعر 45,000 دولار. ولدهشتـك المطلقة، تكتشف بأنك فعلاً قد ربحت الجائزة الكبرى! أنت بالطبع سعيد جداً. ثم تعلم بأن السيارة لن تسلم لك إلا بعد حوالي سنة واحدة من الآن. أنت ما زلت سعيداً، لكن من المحتمل أنك أقل سعادة من حين كنت تتخيل نفسك تقود تلك السيارة الرياضية في الأسبوع القادم. في الحقيقة، أنت على الأغلب قد تكون مستعداً لدفع مبلغ كبير من المال للحصول علـى السيارة الآن بدلاً مـن وجوب الانتظار لسنـة. إذا كان كل هذا يصفك، إذن أنت تمتلك معدل تفضيل زمني إيجابي.

فسّر بعض النقـاد التفضيل الزمني الإيجابي كدليل قصر النظر أو كعدم القابليـة لتخيّل المستقبل البعيـد مع نفس قدر الحيوية والقـوة التي يتم تأملها في المستقبل القريب. هكذا تفسيرات تلقي بالشك على "المنطقية" النهائية للتفضيل الزمنـي. بالرغم من حقيقة وجود الفنـاء الإنساني، مع ذلك، وكل حالات طوارئ الحيـاة، فليس بالضـرورة أنه من غـير المنطقي أو مـن قصر النظـر أن تفضل عصفـوراً في اليد على اثنـين في الغابة. بالإضافة إلى ذلـك، إذا كان لدى الناس سبـب للاعتقاد بـأن دخلهم سيزيد بمـرور الوقت، فيمكنهـم أن يستنتجوا بشكل

إذا وضعت نفس القيمة، على 1,000 دولار الآن كما هي على 1,250 دولاراً بعد سنة واحدة من الآن، فإن عندك معدل تفضيل زمني بقيمة 25%

منطقي جداً أن التخلي عن شيء الآن يستلزم تضحية شخصية أكبر بكثير من التخلي عن الشي نفسه في المستقبل الذي يتوقعون أن يصبح دخلهم فيه أكبر. لا يقول الاقتصاديون بأن الناس يجب أن يكون عندهم معدل تفضيل زمني إيجابي. بدلاً من ذلك، هم يلاحظون أن الناس يضعون قيمة أكبر لسلعة ما اليوم بالمقارنة مع نفس السلعة في المستقبل. نحن عموما لسنا حياديين تجاه الأكل الآن أو الذهاب إلى النوم الآن مقابل الأكل لاحقاً أو النوم لاحقاً، مع بقاء كل ما عدا ذلك ثابتاً.

الفائدة مدفوعة، إذن - للإجابة على السؤال الذي بدأنا به هذا الجزء - لإقناع الناس بالتخلي عن السيطرة الحالية على الموارد. هي دفعة لقيمة الفرصة التي يتخلى عنها الدائنون، الدفعة التي تجعل المقترضين مستعدين لدفعها بسبب الفرص التي يفتحها لهم الاقتراض.

عامل الخطر في نسبة الفائدة

تقلّل سقوف سعر الفائدة الفرص للمقترضين ذوي الخطر العالي

تعكس نسب الفائدة التي تفرضها البنوك على المستدينين، أو المخازن الكبرى على الزبائن ذوي الحسابات الدائنة الدوّارة، أو على بطاقات الائتمان، وغيرها، معدل التفضيل الزمني الصافي في مجتمع معين. لكنهم يتضمنون أيضاً علاوات خطر من أحجام مختلفة بالإضافة إلى الاختلافات في تكلفة التفاوض على القروض. عادةً، سيكلفك الاقتراض من بنك تجاري - لكل دولار - أكثر مما ستكلف شركة كبيرة وناجحة. على اية حال، هذا لا يعني حقاً أنك تدفع سعر فائدة أعلى. أنت تدفع ثمن التكاليف التي تحمّلها البنك في تحري موقف اعتمادك وأعمال المحاسبة التي يستلزمها قرضك، بالإضافة إلى نوع من علاوة التأمين التي يحصلها البنك من المقترض تحسباً للخسائر خلال تكاليف جمع المال والتقصيرات. إذا لم يستطع المصرف فرض هذه القيمة، سيرفض إعطاء القروض للزبائن المصنفين في الفئات ذات الخطر الأعلى. لذا، عندما يفرض المشرعون السقوف على "الفائدة السنوية" التي يمكن للدائنين أن يفرضوها قانونياً، لا يقومون بتخفيض أسعار الفائدة كثيراً لأنهم يستثنون بعض فئات المقترضين من التعاقد للقروض. لأن المقترضين لن يتعاقدوا للقروض إلا إذا اعتبروا أنها مفيدة، يكون من الصعب اكتشاف الطريقة التي تفيد بها قوانين الحد الأقصى لنسب الفائدة المقترضين ذوي الدخل المنخفض.

سعر الفائدة الحقيقي والاسمي

أسعار الفائدة المقتبسة التي تراها في عقود الأسواق تتضمن أيضاً مكوناً واحداً آخر والذي لا يعتبر في الحقيقة فائدة لكنه، على الرغم من هذا، مهم جداً. إنهم يقومون بشمل كمية إضافية لتعويض الدائن عن أي نقصان متوقع في القوة

الشرائية للنقود ("التضخم" هي كلمة أخرى للنقصان في القوة الشرائية للنقود؛ سيتم مناقشة كيف ولماذا يحدث هذا بعناية في الفصل اللاحق). إذا تمنى الدائن كسب 3 بالمائة سنوياً، ويتوقع تضخماً مساوياً للصفر (وعليه، تكون القوة الشرائية للنقود ثابتة)، فإنه سيكلف المقترضين سعر فائدة سنوية اسمي يساوي 3 بالمائة. وهو سيكسب "حقاً" 3 بالمائة على القرض. مرة أخرى، السعر الاسمي هو السعر المقتبس - السعر على عقد الإقراض، السعر الذي تراه ملصقاً على الجدران وراء أمناء الصندوق في مصرفك الخاص. إذا توقع الدائن 2 بالمائة معدل تضخم - يعني القوة الشرائية للدولار ستهبط بنسبة سِنتين خلال السنة - سيقوم بوضع تكلفة سعر فائدة اسمي يساوي 5 بالمائة. تذكر أن الدائن لا يكسب "حقاً" 5 بالمائة، كل دولار يقوم بجمعه كأصل دين أو كفائدة سيكون مساوياً سِنتين أقل. لذا فإن سعر فائدته "الحقيقي" - معدل عائده الحقيقي - هو 3 بالمائة.

سعر الفائدة الحقيقي هو سعر السوق (السعر الاسمي) ناقصاً معدل التضخم

إنّ معادلة حساب سعر الفائدة الحقيقي بسيطة:

سعر الفائدة الحقيقي = سعر الفائدة الاسمي - معدل التضخم

(في مثالنا السابق، حددنا سعر الفائدة الحقيقي بطرح معدل التضخم المتوقع، 2 بالمائة، من السعر الاسمي للفائدة، 5 بالمائة، تاركين سعر فائدة حقيقياً يساوي 3 بالمائة.)

نظرة سريعة

- تنسيق القرارات في مجتمع يتميز بتقسيم العمل الشامل مهمة ذات تعقيد هائل، يتطلب مفاوضات يومية مستمرة، وإعادة المفاوضات، ومراقبة ملايين الاتفاقيات للتبادل.
- من الأفضل التفكير بالسوق كعملية تنافس بين العطاءات والعروض، بدلاً من أن يتم وصفه كشخص، أو مكان، أو شيء. العرض والطلب هو عملية التفاعل التي يتم من خلالها تحديد الأسعار النسبية. إنها عملية تعديل وتسوية متبادلة.
- يعرض اقتصاد السوق الفعال مؤسسات عديدة تطورت لتخفيض تكاليف الصفقة، وبالتالي تسهيل التبادل التطوعي. تكاليف الصفقة هي تكاليف ترتيب عقود أو اتفاقيات الصفقة بين العارضين والطالبين. المال هو وسط مبادلة عام يخفض تكاليف الصفقة. ينقل نظام متطابق لأسعار المال، يتغير بسهولة استجابة لتغيّر شروط العرض والطلب، نوعاً من المعلومات التي تسمح للناس بتنسيق خططهم بشكل كفوء في الأنظمة الاقتصادية عالية التخصص.
- يتم توازن الأسواق حين تكون خطط المشترين منسقة مع خطط الباعة، بكلمات أخرى، عندما تكون الكمية المطلوبة مساوية للكمية المعروضة. عندما

يكون السعر أقل من مستوى التوازن، يحدث نقص، يعرّف بأن الكمية المطلوبة تجاوزت الكمية المعروضة. سيميل سعر السوق إلى الزيادة، وبذلك يقل النقص. وعندما يكون السعر أعلى من مستوى توازن السوق، يحدث فائض، يعرّف بأن الكمية المعروضة تجاوزت الكمية المطلوبة. سيميل سعر السوق إلى النقصان، وبذلك يقل الفائض. توازن السوق نتيجة غير مقصودة من قبل المشترين والباعة الذين يتابعون أهدافهم الخاصة. يساعد الاقتصاديون في توضيح طريقة عمل هذه العملية؛ مع ذلك، الاقتصاديون غير ضروريين لتعمل السوق الحرة بشكل فعال.

- تمثل الفائدة تكلفة الحصول على السيطرة الحالية على الموارد، أو الاختلاف في القيمة بين السلع الحالية والمستقبلية. إنها عادة مرتبطة ببساطة بقروض المال لأن المال يمثل سيطرة عامة على السلع الحالية أو المستقبلية. تشمل أسعار الفائدة المقتبسة أيضاً تكاليف ترتيب وتأمين القرض بالإضافة إلى معدل التضخم المتوقع. إن نسبة الفائدة الحقيقية تساوي النسبة الاسمية ناقصة معدل التضخم المتوقع. إن نسبة الفائدة في المجتمع هي عادة موجبة إيجابية لأن الناس يجدون السلع الحالية عموماً أكثر قيمة من السلع المستقبلية.
- التبادل هو نشاط تعاوني. يتعاون المشترون والباعة مع بعضهم البعض عن طريق الموافقة على شروط التبادل التجاري. يتنافس المشترون مع المشترين برفع الأسعار أو إيجاد طرق غير نقدية أخرى للتمكن من الحصول على السلع النادرة، التي تتضح أثناء النقص. يتنافس الباعة مع الباعة في بحثهم عن الربح. يتنافسون عادة أثناء النقص بتخفيض أسعارهم.
- لا يجب الخلط ما بين الندرة والقلة. يعتبر الشيء قليلاً إذا وُجد بكميات قليلة نسبياً. الندرة هي العلاقة بين التوفر والرغبة، أو بين العرض والطلب. تتوقف السلعة عن كونها نادرة فقط عندما يمكن للناس الحصول على كل ما يريدون منها عند تكلفة فرصة بديلة تساوي الصفر.
- يجب أن يتم توزيع السلع النادرة كحصص بطرق معينة. يستلزم توزيع الحصص استعمال المعايير المميّزة لتقرير من سيأخذ كم. المنافسة هي محاولة للإرضاء بغض النظر عن نوع معايير التمييز التي تستعمل لتوزيع السلع النادرة كحصص. لا يدل الفائض على انتهاء الندرة. الفائض، مثل النقص، يدل على قلة تنسيق الخطط بين المشترين والباعة.
- تنقل الأسعار التي أسست في عملية السوق المفتوحة معلومات مهمة بخصوص الندرة النسبية للسلع والخدمات. بمحاولة رسمية لإلغاء الملكية الخاصة، والمال، والأسواق، قامت أيضاً الاقتصادات المخططة مركزياً بتحطيم إشارات السوق، تلك التي تسمح للناس باكتشاف فائدتهم المقارنة، وتنسيق خطط إنتاجهم واستهلاكهم بشكل فعال.

أسئلة للمناقشة

1. هنـا سؤال جيـد لجعلك تفكر بشـأن العرض والطلب كعمليـة تنسيق: يغير ملايـين الأمريكيين مساكنهم كل سنة، وقطع العديد منهم المسافات الطويلة للانتقـال إلى المناطق الجديدة والغربيـة. كيف يجدون جميعاً يجدون أماكن للعيش؟

أ. مـن يأخذ التدابـير بحيث يجد كل فـرد أو عائلة تنتقـل إلى ولاية جديدة شخصـاً مـا في تلـك الولاية مستعـد لبيع أو تأجـير البيـت أو الشقة التي تناسب أذواقهم وظروفهم؟

ب. من يشرف على خطط البناء بحيث تستطيع تلك الولايات التي تنمو بسرعة كبيرة لتوسيع مخزونها من الاسكانات بالنسبة التي تجاري نمو سكانها؟

ج. قم بإعـداد قائمة بأسماء بعض المؤسسات التـي تخفض تكاليف الصفقة للذيـن يجب عليهم أن يبيعـوا بيتاً ويشتروا آخر لكي ينتقلوا من مدينة إلى أخرى.

د. أثنـاء السنـوات التـي ادعـت الحكومـة الشيوعيـة في الصـين ملكية كل الإسكانـات في البلاد، أبقـت أيضاً على محطات تبادل سكنية في كل المدن الرئيسية. لماذا تكون تكلفة الصفقة عند تبادل الاسكانات أعلى بكثير من نظام الملكية الخاصة والأسعار المتغيرة عندما يتعلق الأمر بتسهيل التجارة بين ملايين الناس الذي يريدون الانتقال؟

2. اشتكـى نائب رئيس الصليـب الأحمر الروسي في التسعينيـات بأن المساعدة الغذائيـة التي أرسلت إلى البلاد من قبـل الأمم الغربية قد تم سرقتها. قال: "النصابـون الروس هـم الأكثر خبرة في العـالم". أبدى نائـب مدير لجنة المساعدة الروسية الحاجة لنظام مركزي لضمان التوزيع الصحيح. ما الذي تعتقـد أنه مـن الممكن أن يدخل إلى أفواه الناس الجيـاع أسرع وبخسارة أقل مـن فساد الغذاء: الغذاء الذي يوزع من خلال الأجهزة الحكومية والمنظمات الخيرية أم الغذاء الذي تم سرقته؟ لماذا؟

3. إذا كانـت الرغبة في مـال أكثر هي مؤشر لموقف أناني ومـادي، كما يبدو أنه اعتقـاد العديد من النـاس، لماذا تعمل الكنائس والمنظمات الخيرية بجد كبير لاكتساب الكثير منه؟ (إذا كان ردك الأول "بأنهم طماعون بقدر أي شخص آخر"، فقد يجب عليك التفكير مرة أخرى).

4. وضح كيف يمكن لمنتِج ورق الحمام، في اقتصاد المقايضة، أن يكون عنده وقت أكثر سلاسة بقليل للمقايضة مقارنة بصانع القيثار.

5. قـد يتطلب لـف وتركيب مصباح شخصـاً واحداً فقط، لكن كـم عدد الناس الذين يتطلبهم إنتاج المصابيح بشكل نهائي؟
6. تعـرف بأنه قد تم استهلاك حـبر، وورق، وأجهزة حاسوب، ومال لكتابة هذه الطبعة من "طريقة التفكير الاقتصادية". لكن حبات القهوة، وعدة ساعات في حمـام البخـار، بين السلع والخدمـات الأخرى غير المعـدودة، كانت أيضاً ستستخدم لإنتاج طبعـة الكتاب هذه في النهاية. هل يمكن أن تعرض تفسيراً إقتصادياً معقولاً؟
7. هنا تطبيق عملي آخر على تحريك منحنيات العرض والطلب. ماذا سيحدث لسعر توازن سوق القيثارات السمعية في الشكل رقم 1-5 إذا:
أ. انقلـب الناس إلى مهووسي الأكورديون وبـدأوا بفقد الاهتمام بتعلم عزف القيثار؟
ب. كان سعر القيثارات الكهربائية سيقلل بشكل جوهري؟
ج. قرّر عدد من صانعي القيثارات السمعية مغادرة السوق وصناعة الكمانات بدلاً من ذلك؟
8. افترض أن العرض قصير الأمد للأكواخ المطلة على البحيرة ثابت، تم وصفه مـن خلال منحنـى عرض عمودي. مـاذا سيحـدث لسعر تـوازن السوق إذا حفّـزت الزيادة في الدخل العديد من الأسر الإضافية بالنظر في شراء أكواخ للعطلة؟
9. تحولـت كليات أكثر فأكثر إلى نظـام الامتحانات على الإنترنت. ماذا سيكون تأثـير هذا على سعـر قلم الرصاص قديم الطراز؟ هل تتوقـع تغيراً كبيراً أم صغـيراً في السعـر؟ على ماذا يـدل ذلك فيما يتعلق بمرونـة سعر عرض قلم الرصاص؟
10. "عندمـا ينخفض سعـر التفـاح، يقـل العرض ويزيـد الطلـب." قيّم هذه الجملة.
11. "إذا كان هناك نقص في البلاتين، سيرتفع سعره. سيختفي النقص في النهاية لأن السعر الأعلى سيخفض الطلب ويزيد العرض." قيّم هذه الجملة.
12. إذا استمـرت أسعـار البنزين بالبقاء فـوق دولارين للغالون، مـاذا يمكن أن يحـدث على طلب السيارة ذات الثمانية اسطوانات SUV؟ ماذا سيفعل ذلك بسعر سوق سيارات الـ SUV؟
13. يعتقـد العديـد من الناس بأنه في حـال حدوث أي أزمة نفطيـة أخرى بسبب انـدلاع حرب في الشرق الأوسـط أو في أي مكان آخر، يجب أن تقوم الحكومة بتقنـين البنزيـن حسـب معيار الحاجـة. كيف تقـترح بأن تحـدد السلطات المسؤولة عن التقنين الحاجة؟

14. ليس هناك رسوم مستحقة لقيادة السيارة في العديد من الطرق السريعة المدنية أثناء ساعة الازدحام. كيف يتم تقسيم الأماكن القليلة إلى حصص؟

15. يتم توفير موقف للسيارات أحياناً في الحرم الجامعي مجاناً حتى عندما تكون مواقف السيارات نادرة جداً.

أ. ماذا يعني بالضبط بأن مواقف السيارات قليلة؟ هل يعني ذلك بأن مواقف السيارات غير متوفرة؟

ب. كيف يتم تقسيم مواقف السيارات إلى حصص في غياب أجور موقف السيارات؟

ج. إذا فرضت الكلية على كل الطلاب الذين يريدون إيقاف سياراتهم في الحرم الجامعي تكلفة مقدارها 200 دولار للحصول على تصريح وقوف سنوي، هل ذلك الأجر سيقسم مواقف السيارات النادرة إلى حصص بشكل فعال؟

د. افترض أن الكلية وضعت عدادات لمواقف السيارات على طول جميع شوارع الحرم الجامعي. كيف سيتم استعمال هذه العدادات لتقسيم حصص المواقف النادرة بشكل فعال؟ خذ بعين الاعتبار أن بعض أماكن الوقوف ستكون مطلوبة أكثر بكثير من أماكن أخرى.

16. كانت تذاكر حفلات المغني العالمي (ريكي مارتن) الموسيقية تباع بالكامل في جميع أنحاء البلاد قبل سنوات قليلة. صدق أو لا تصدق، تغيب أطفال صغار عن المدرسة، وخيموا خارج البيت طوال الليل، ومن يدري ماذا عملوا أيضاً في محاولة للحصول على التذاكر قبل أن يتم بيعها! هل كانوا يتنافسون ضد (ريكي مارتن)؟ مدراؤه ومروجونه؟ الذين يرعونه؟ وكالة التذاكر؟ قاعة الحفلة الموسيقية؟ هل كانوا يتنافسون أصلاً؟

17. نقرأ هنا الجمل الثلاث الأولى من كتيب عنوانه "حساب أسعار الفائدة"، الذي تم نشره من قبل مجلس الاحتياط الفيدرالي في نيويورك: "كل شيء له سعر. والمال ليس مستثنى. سعره - معدل الفائدة - محدد في السوق حيث أن المال تتم إعارته واستعارته". هل من الصحيح التحدث عن الفائدة كسعر المال؟

أ. إذا كانت الفائدة هي سعر المال بالطريقة نفسها التي تكون فيها الـ 35 سنتاً سعر البرتقالة، فيجب أن نتوقع أن الزيادة في كمية المال ستؤدي إلى أسعار فائدة أقل، مثلما تؤدي الزيادة في كمية البرتقال إلى سعر أقل للبرتقال. لماذا إذاً نسبة الفائدة عالية جداً في الدول التي تسمح لكمية المال المتداول بالزيادة بسرعة كبيرة؟

ب. الزيـادة الكبيرة في كمية المال المتوفـرة ستؤثر بالفعل على "سعر النقود" بشـكل مشابـه للتأثـير الذي سيكـون للزيـادة الكبيرة في كميـة البرتقال المعروض على سعر البرتقال - إذا كنـا نعني "بالسعر" القيمة نسبة إلى السلع أخـرى. المصطلح الذي نستخدمه لوصف انخفاض قيمة المال نسبة إلى السلـع الأخرى هو *التضخـم*. إذا خلقت الزيادة في كمية المال المتداول توقعات للتضخم، ماذا سيحدث لنسب الفائدة؟

ج. الفائـدة هي سعر شيء، لكـن ليس المال. ما هي السلعة التي يرتفع سعرها حين ترتفع نسبة الفائدة؟

د. يقـول قانون الطلب بأن السعر الأعلى لسلعة يؤدي إلى قلة الطلب على تلك السلعة. ما هي السلعة التي تقل كمية طلبها عندما تزيد نسبة الفائدة؟

18. "عندمـا يوسع الدائنـون القرض إلى المقترضـين ذوي الخطر العالي، يجب عليهـم أن يزيـدوا نسـب الفائـدة التـي يفرضونهـا علـى المستعيريـن ذوي الخطر المنخفض لكي يغطـوا خسائرهم من التقصيرات". هل هذا الادعاء منطقي؟

19. هنـاك أطفال رضع يتم عرضهـم للتبني في الولايات المتحـدة أقل بكثير من حاجـة الأزواج الذين يريـدون أن يتبنـوا أطفالاً. هل ستكـون مستعداً لترك الأطفـال المتوفرين أن يذهبوا إلى أعلى مزايد؟ مـا هي النتائج التي تتوقعها مـن مثل هذه النظام؟ ما هي المعايـير الحالية التي يتم بواسطتها تخصيص الأطفال الرضع القلة إلى المتبنين المتوقعين؟

20. يمنـع القانون الفيـدرالي بيع الأعضـاء الإنسانية حاليـاً لأغراض الزرع. في الوقـت الحاضـر، يموت النـاس بينما ينتظـرون الأعضاء المناسبـة لتصبح متوفـرة. سيكـون من المؤكـد تقريباً أنه سيصبـح أعضاء أكثر وفـرة إذا تم عرض حوافز مالية على المتبرعين المتوقعين. هل ستكون من المؤيدين للسماح بهذا؟ ما هي النتائج التي تتوقعها؟

21. تبيـع ولاية يوتـا 27 رخصة سنويـاً لصيد الجاموس في مساحـة 1,500 ميل مربـع من الولايات المتحـدة. إن الأجر هو 200 دولار للسـكان و1,000 دولار لغـير السكان. لأن الولايات تستلم أكثر من ألف طلب كل سنة، تقوم بالسحب لتقرر من الذي سيحصل على 27 رخصة.

أ. لماذا تفترض أن يوتا لا تبيع الرخص إلى مقدم السعر الأعلى؟

ب. هل تعتقد أن الناس الذين يستلمون رخصاً يجب أن يسمح لهم ببيعها إلى شخص آخر؟

ج. مـا هي التأثيرات التي تعتقد أنه سيحدثها نظام يانصيب الرخص القابلة للتحويل بحرية؟

22. إذا تبـين أن عرض الديـك الرومي في تشرين ثان معين (عيـد الشكر) قليل جداً. هل تعتقد أن ذلك سينتج نقصاً في الديَك الرومية؟ لماذا أو لم لا؟
23. إذا سافـرت في الولايـات الغربية مـن أمريكا في الصيف، مـن المحتمل أنك ستواجه نقصاً في أماكن المخيمات أكثر بكثير من غرف الفنادق. لماذا؟
24. مـا هـو الأكثر نـدرة، أونصة من الذهـب أو أونصة مـن البلاستيك؟ ما هي المعلومات التي استخدمتها للوصول لاستنتاجك؟
25. "المخططـون المركزيـون كانوا أكثر فعالية مما أوضحـه مؤلفا الكتاب؛ محبّا السـوق الحر. المخططون في الاتحـاد السوفييتي السابق لم يأخذوا حتى بعين الاعتبار عمل مسارات سكة الحديد من البلاتين أو السفن من الذهب. عرفوا أن ذلـك سيكون إهداراً لتلك الموارد النادرة. لقد تم إعلامهم بأسعار السوق العالمية للبلاتين والذهب". نحن لم نقل أبداً السفن. قلنا حافلات. لكن على أيـة حال، كيف ترد على تلك الجملة؟ على مـاذا تدل في الحقيقة فيما يتعلق بأهمية عمليات السوق وأسعار السوق؟


40

6

العرض والطلب: قضايا وتطبيقات

ليس من الضروري أن يشجع الفيزيائيون التفاح على السقوط على الأرض. يبدو أن التفاح يستطيع عمل ذلك وحده. حيث أن العملية تعمل سواء تواجد الفيزيائيون أم لا. اكتشف الفيزيائيون المبدأ وراء تلك العملية وأطلقوا عليه "قانون الجاذبية". إن طريقة التفكير الاقتصادية مماثلة لذلك إلى حد ما حيث أنها تكتشف المبادئ في العمل فيما يتعلق باختيارات الناس ونتائج اختياراتهم. يساعدنا الإقتصاد على فهم كيف يقدر الأفراد، في مسعاهم الاقتصادي للخطط والمشاريع، على تنسيق خططهم من خلال النشاطات التعاونية والتنافسية في عملية السوق. كما أكدنا في الفصل السابق، ليس من الضروري أن يجعل الاقتصاديون السوق منسقاً. بدلاً من ذلك، يتوازن السوق من خلال مبادئ العرض والطلب.

يلعب الاقتصاديون دوراً مهماً عن طريق فضح بعض سوء الفهم الشائع حول عمليات السوق. يميل الإقتصاديون إلى التفكير خارج الصندوق. نحن نقوم بذلك منذ الفصل الأول. لكن على أمل أنه سيصبح واضحاً لك أثناء استمرارنا في ذلك النشاط في هذا الفصل واكتشاف مواضيع جديدة مثل الرقابة على الأسعار، ومنع الخمر، ونظام الضريبة، والادعاء الشائع جداً أن التكاليف تقرر الأسعار.

الحافز لتحديد السعر

دعنا نأخذ بعين الاعتبار بأن العديد من الناس يعتمدون على: الغازولين. بينما نراجع هذا الفصل، متوسط سعر غالون من الغازولين العادي في الولايات المتحدة يبلغ أكثر من دولارين. (الأسعار في العديد من أجزاء البلاد أعلى بكثير من 2.80 دولاراً). دعنا نعتمد على هذا المعدل كسعر سوق الغازولين في كل الأسواق الأمريكية.

مثلك، يتذمر المؤلفون من دفع مثل هذا الثمن الباهظ. (المضحك أننا لا نتذمر من دفع أكثر بكثير لغالون من البيرة، لكن تلك قصة أخرى!). ربما حان الوقت لنفعل شيءً حيال ذلك. قم بنسيان "قوى السوق" و"عمليات السوق." ماذا لو قمنا بتشريع التحكم بالأسعار؟ يمكن أن نغير قواعد اللعبة التي تتدخل في

السـوق الحر وتجعل من غير القانوني للناس أن يقومـوا بالمطالبة بسعر أو تقديم سعر فوق الحد الأقصى للسعر الإجباري!

مـا هو السعر العادل لغالون مـن الغازولين؟ 1.50 دولار؟ 1.25 دولار؟ 99 سنتـاً؟ عـادل بالنسبة لمن؟ قم بنسيـان الباعة. نحن نتجاوزهم بعـدد الأصوات! مـا هو العادل بالنسبـة لنا كمستهلكين؟ افترض أننا كلنا وافقنـا أخيراً (كيف؟ باستعمـال أية حجج؟) علـى أن 1.00 دولار هو "سعر عادل ومعقول" لغالون من الغازولين، وبعد عملية سياسية طويلة مثيرة للنقاش، تنشأ قاعدة جديدة: لا يمكن للباعـة أن يطالبوا بأكثر مـن 1.00 دولار للغالون. يطلق الاقتصاديون على السعر الأعلـى قانونياً "*سقـف السعر*" - لا يُسمح للسعر بالارتفـاع فوق مستوى معين. دعنـا أولاً نحصـل على ذلك كقانون، وربمـا لاحقاً يمكن أن نطالـب بسقف سعر للبيرة، والغذاء، واللباس، والعناية الطبية، والقيثارات، والترومبون.

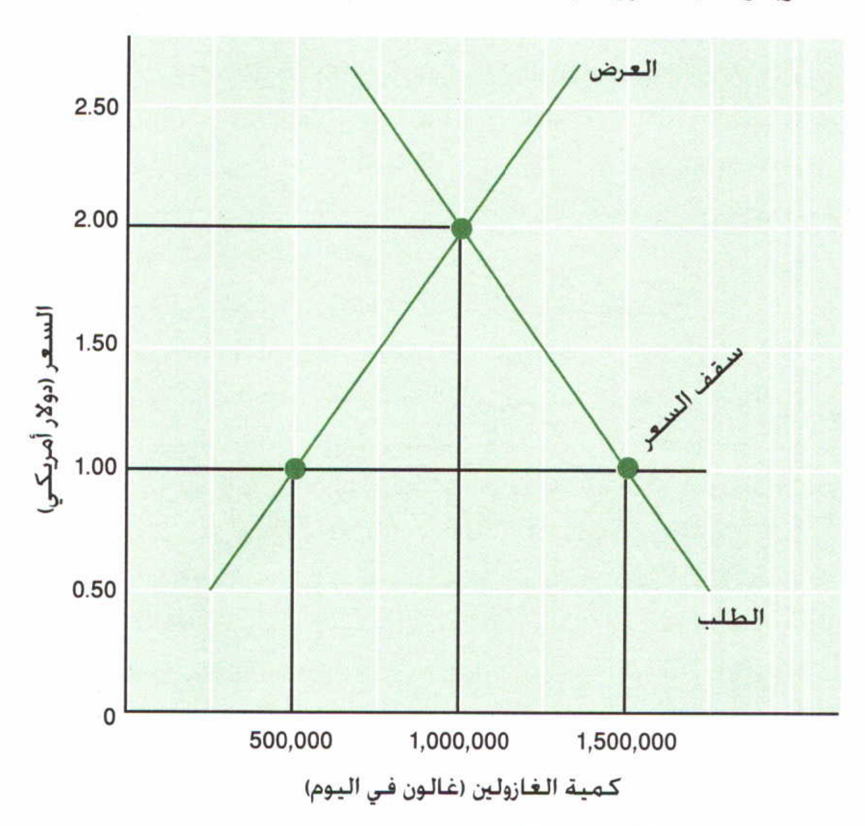
لكـن دعنا لا نشعـر بالإثارة أكـثر من اللازم. مـن المفـرح أن *نتخيل* أننا قـادرون على دفـع 1.00 دولار فقط لغالون من الغازولـين، لكن الخيال والحقيقة غـير متكاملـين دائماً بشكل مثـالي. في أغلب الأحيـان، ليسا حتـى بدائل قريبة. سنكـون حكماء باستخدام طريقة التفكـير الاقتصادية الخاصة بنا حول عمليات السوق والنتائج غير المقصودة. الشكل 1-6 يعطينا بداية جيدة.

إنّ سعـر السوق هـو 2.00 دولار لكل غالون. باستعمـال الأعداد الصغيرة للتبسيـط، افترض أن الكميات المعروضـة والمطلوبة كانت مساوية لمليون غالون في اليـوم. لكن يمكن للباعة فقـط أن يطالبوا بسعر، والمستهلكـون يمكن أن يعرضوا 1.00 دولار للغالـون مع سعر السقف. لقـد تم فرض القواعد الجديدة. أي ارتفاع إذاً هو مخالفة للقانون الجديد. ما هي النتيجة؟ سيخطط الناس لشراء غازولين أكـثر، متصوريـن قيادة ممتعة طويلة في البلاد، وأخـيراً لامتلاك سيارة للذهاب إلى العمـل أو أخذ الحافلة إلى الكلية، ربما شـراء سيارة جديدة ماصة للغازولين ذات ثمانيـة اسطوانـات (SUV)، وهكذا. تنعكس خطـط الناس لشراء غازولين أكثر عند السعر المنخفض البالغ 1.00 دولار متحركة إلى أسفل على طول منحنى الطلب. الكميـة المطلوبة (وليس الطلب!) تزيد إلى 1.5 مليون غالون باليوم. *لكن هـل سيكون الـكل أو المعظم قادرين على إنجاز تلك الخطـط؟* هل سيبقى السوق متناسقاً؟ ترتفع الكمية المعروضة عندما يزيد السعر وتهبط عندما يهبط السعر، سواء نشأ السعر من السوق الحر أو مباشرة من قبل القانون. ستستنفد موجودات الباعـة بالاندفاع الجديد للشـراء، وسيهبط الناتج اليومي مـن مليون غالون إلى 500,000 غالون في اليوم. سيحبط الباعة بسبب الهبوط في مبيعاتهم، والعائدات، والأربـاح كنتيجـة التحكم الجديـد في السعر (لكن تذكر، افترضنـا بأننا لا نهتم بهم). يستجيبون عن طريـق الاقتصاد، بتخفيض الناتج، إذا لم يفعلوا، سيصبح معظمهـم بلا عمـل. يمكن أن نجعل العارضين يفقدون مـالاً بشكل مؤقت لكننا لا

تتغير الخطط عندما يتغير السعر

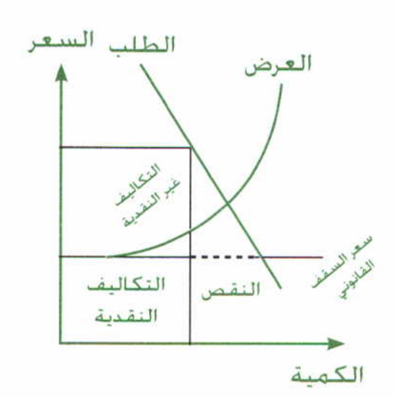
النتيجة غير المقصودة: نقص الغازولين

نستطيع جعلهم يبقون في مشروع خاسر. المستهلكون، مع ذلك، تجد بأن المستهلكين الذيـن نهتم بهم في هذه القصة لا يستطيعـون إرضاء مشترياتهم المخططة ككل. بدلاً من ذلك، يحدث *نقص*، بحوالي مليون غالون في اليوم (الاختلاف بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة).



الشكل 1-6: التحكم بأسعار الغازولين

يستقر السوق عند 2.00 دولار لكل غالون. يتم تثبيت سقف السعر عند 1.00 دولار لكل غالون. ترتفع الكمية المطلوبة إلى 1.5 مليون غالون في اليوم، بينما الكمية المعروضة تهبط إلى 500,000 غالون في اليوم. يظهر نقص مقداره مليون غالون في اليوم كنتيجة غير مقصودة من التحكم بالأسعار.



المنافسة عند ثبات الأسعار

في السـوق الحـر يميـل السعـر إلى الارتفاع أثنـاء النقص وكنتيجة غير مقصودة يميل السوق إلى التوازن. يولّد سقف السعر مع ذلك نتيجة غير مقصودة مختلفـة: نقص دائـم في الغازولين. ترسل أسعار السـوق النسبية معلومات مهمة حـول النـدرة النسبية للبضاعـة. يجعل السعـر الأقصى الإجبـاري المساوي لمبلغ

1.00 دولار الغازولـين يظهر أقل ندرة منه عند 2.00 دولار لكل غالون، لكنه ليس كذلـك. كيف سيتعامـل الناس مع النقص في حين أنه غـير مسموح لهم بالمطالبة أو بعرض سعر أعلى؟ سنرى بالتأكيد الزيادات في التكاليف غير النقدية لشرائها لأن الغازولـين نادر يجـب أن يتم توزيعه إلى حصص. إذا قمنـا بالقانون بإيقاف أداة توزيـع السعر النقـدي إلى حصص فيجب استعمـال معايير تقسيم حصص أخرى سـواء من خلال التدفق أو عن طريق التصميم. سيحاول مشترو الغازولين المحتملـون اكتشاف المعايير الجديدة المستعملة للتمييز بين المشترين وسيتنافسون ضد بعضهم البعض في محاولة لتلبية تلك المعايير. سترفع منافستهم سعر التكلفة الكلـي بالإضافة إلى التكاليف غير النقدية للغازولين المكتسب وستستمر بالارتفاع حتى تتجاوز الكمية المطلوبة الكمية المعروضة.

قـد يكون طابـور الغازولـين أفضل مثال. عندمـا يعتقد النـاس أنهم غير قادريـن علـى شـراء نفس كميـة الغازولين التـي يرغبـون بشرائهـا بسعر 1.00 دولار لـكل غالـون، فإنهم سيحاولـون الوصول إلى المحطة مبكراً قبـل أن يتم بيع كل الحصـص. لكـن الآخرين لديهـم نفس الفكـرة، لذلك تتشـكل الصفوف في وقـت أبكـر وتكون أطول. الانتظـار في الطابور هو بلا شك تكلفـة. قد يقرر بعض السائقـين التفتيش عـن محطات أخرى بدلاً من الانتظـار في الطابور، أو حتى أن يستأجـروا شخصاً للجلوس في الصـف، كما فعلوا في السبعينـات في كاليفورنيا. سيقومـون بدفع تكاليفهم الإضافية بمرور الوقت والغازولين الذي تم صرفه أثناء التفتيش عن محطـات أخرى. سيقـوم الآخرون بعقـد اتفاقيـات: التعبئة خارج العروض المحجوزة مقابـل إكرامية تدفع إلى مشغل المحطـة، أو دفع رسم خاص للاصطفـاف في المحطـة، أو اتفاقية بأن يكـون عمل خدمة تؤدى هنـاك، أو ربما تذاكر إلى المسرح لمالك المحطة. كل طرق التنافس هذه ترفع تكلفة الحصول على الغازولين. وستستمـر التكلفة بالارتفاع حتى تقوم أخـيراً بخفض الكمية المطلوبة لمجاراة الكمية المعروضة.

لا يمكن تجنب الندرة، يمكن أن يتم منع النقص عن طريق ترك الأسعار ترتفع

ستقـوم المنافسة بـين النـاس - الذين لا يمكن تلبيـة رغباتهم المجتمعة في شـراء سلعة بسعر المال السائـد - برفع سعر تكلفة شـراء الغازولين. عادة، سعر المـال هـو الذي يرتفـع في مثل هذا الحالـة. حينما تبدأ مكونات أخـرى من تكلفة شـراء سلعـة بالارتفاع، يمكن أن نكون متأكدين بشكل جيـد بأن نوعاً من الضغط الاجتماعي (مثل تشريع التحكم بالأسعار) يقيّد سعر المال. وعندما يحدث ذلك، تلعـب الصفـوف الطويلـة، أو التفتيش الأطول عـن محطات أخـرى أو الترتيبات الخاصـة دوراً في تقسيـم السلع إلى حصص لأن الكميـة المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة عند سعر المال السائد - لدينا نقص في تلك السلعة.

إن مفهوم الاقتصاديين للنقص يستهدف سعر المال. يتواجد النقص فقط عندما لا تستطيع أسعار المال أداء الوظيفة لتقسيم السلع القليلة إلى حصص على

الطالبين المتنافسين. نحن نكتشف نقصاً عندما نجد أن التكاليف غير النقدية للاستملاك ترتفع لتقسّم حصص السلع النادرة.

الإشارات الملائمة وغير الملائمة

ماذا سيفعل الباعة إذا منعهم القانون من رفع أسعارهم في حالة النقص الواضح؟ من المحتمل أنهم سيبحثون عن الطرق البديلة لإدارة الموقف لصالحهم. قد يقرر باعة الغازولين خفض البيع على أنفسهم عن طريق تخفيض ساعات عملهم اليومية وإغلاق جميع محطاتهم في عطل نهاية الأسبوع. إذا كانوا يستطيعون أن يبيعوا كامل مخصصاتهم الأسبوعية في 20 ساعة، لماذا يجب أن يهتموا بإبقاء محطاتهم مفتوحة لـ 120 ساعة أسبوعياً؟ ستميل ردة الفعل هذه تجاه النقص إلى زيادة التكلفة على المشترين لشراء الغازولين: حتى أنهم سيواجهون صفوفاً أطول، سيكونون مجبرين على إلغاء أو تقليل السفر في عطلة نهاية الأسبوع؛ سيجدون أنفسهم منقطعين بشكل أكثر تكراراً بسبب عدم تمكنهم من الحصول على الوقود؛ وسيدفعون تكاليف إضافية خلال التفتيش، والقلق، وحتى أنهم يعرضون حياتهم للخطر من خلال سحب وخزن الغازولين بشكل غير صحيح.

نحن معتمدون جداً على تغير سعر المال لضمان تعاون فعال في مجتمعنا واقتصادنا المعقد والاعتمادي. عندما لا تسمح الأسعار بتسجيل تغير في السلع النادرة نسبياً، يستلم الباعة والمستهلكون إشارات غير ملائمة. إنهم لا يجدون، لأن ليس لديهم حافز للبحث، طرقاً لجعل العروض من أحدهم إلى الآخر أكثر فعالية. من المهم أن يتلقى الناس بعض الحوافز، لأن هناك العديد من الوسائل الصغيرة والوسائل الكبيرة التي يستطيع أن يتزود بها الناس - وسائل لا يمكن لمخطط مركزي أن يتوقعها، لكن مع تأثيراتهم المجتمعة يحدث الاختلاف بين الفوضى والتنسيق. تغير سعر المال، الذي يستجيب بشكل مستمر للظروف المتغيرة للطلب أو العرض، يوفر مثل هذا الحافز.

هل تبحث عن شقة في المدينة؟ اقرأ النعي!

دعنا نتحول الآن إلى حقيقة غريبة حقاً. يكافح الناس من أجل إيجاد الشقق في مدينة نيويورك. الصراع بحد ذاته ليس غريباً. إنها بالأحرى الوسائل الإبداعية التي يكشفها الصراع. على سبيل المثال، يتجه الناس في أغلب الأحيان إلى إعلانات الوفيات اليومية المدرجة في صحيفة النيويورك تايمز وبريد نيويورك للبحث عن شقة شاغرة للإيجار. كلا، انهم لا يحاولون أن يتواصلوا مع بعض الأرواح الميتة كأدلة في بحثهم. انهم يحاولون الفوز على المنافسة بعقد شقة تم

إخلاؤهـا حديثاً. كان هناك نقص دائم في الشقق في مدينة نيويورك لعقود، ليس لأن عملية السوق الحر لم تعمل. لكن لأن عمدة المدينة فرض رقابة على الإيجارات قبل عقد من الزمن ويواصل حملته "الصليبية" الاجتماعية للإبقاء، على ما يبدو، على مساكن معتدلة الأجور للطبقة المتوسطة. قراءة الوفيات هي جزء من التكاليف غير النقدية العالية لإيجاد شقة محكومة بإيجار.

افترض أنك تعيش في مجتمع حيث الإيجارات هي 380 دولاراً في الشهر، لكن النمو السكاني خلال السنة أو السنتين الماضية أدى إلى زيادة الطلب ورفع الإيجارات إلى 500 دولار في الشهر لنفس الشقق. يبدأ الناس بالسؤال: "ماذا فعل المالكون لاستحقاق إيجار أعلى؟" فيزداد سخطهم حول زيادة السعر.

الشكل 2-6 يصور الحالة الحالية. إن سعر توازن السوق، أو الإيجار في هذه الحالة، هو 500 دولار في الشهر. لاحظ منحنى العرض العمودي، الذي يمثل مخزوناً ثابتاً من 750 شقة. سواء كان الإيجار 400 دولار، أو 500 دولار، أو 800 دولار في الشهر، تبقى الكمية المعروضة 750 وحدة على المدى القريب. بمرور الوقت، بالطبع، يمكن للكمية المعروضة أن تقل أو تزيد، لكن السوق الحالي ثابت. إنه غير مرن على المدى القريب.

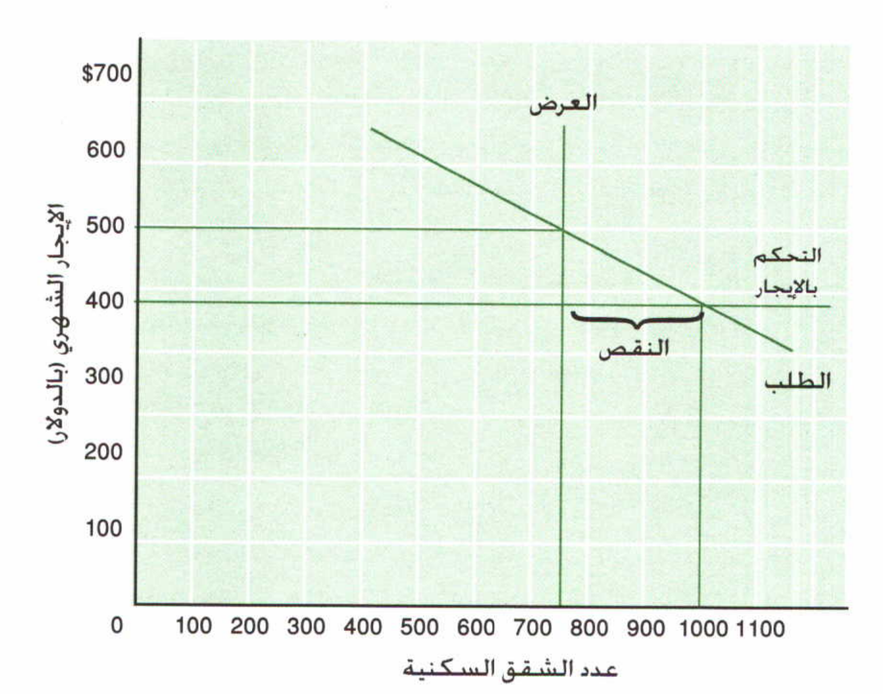
افترض أن عدداً كافياً من الناس غير المؤثرين في المجتمع قرروا أن يفعلوا أكثر من مجرد الشكوى حول الإيجارات العالية التي يدفعونها هم أو غيرهم. ستسقط احتجاجاتهم على آذان صماء للمالكين. الآن، يقومون باللجوء إلى عمدة المدينة. يقومون بالإصرار على أن الناس يحتاجون إلى مكان للعيش، ويبدأ مفوضو المدينة بالموافقة، بطرد كل المالكين الحاليين ذوي الحجج المضادة (حيث أن عدد المستأجرين سوف يفوق عدد المالكين). إذا كان المالكون سعداء قبل سنتين مع 380 دولاراً في الشهر، يجب أن يكونوا سعداء تماماً بـ 400 دولار في الشهر اليوم (حتى أنهم سمحوا للمالكين بمجاراة معدل التضخم والضرائب العالية).

الآن احتجاجات المالكين تسقط على آذان صماء. ("ماذا فعلت لتستحق إيجارات أعلى من 400 دولار في الشهر على أية حال؟") الرقابة على الإيجارات ليكون 400 دولار في الشهر مفروضة بقانون المدينة. يمتلك المالكون والمستأجرون الحرية لمفاوضة عقود الإيجار عند أو أقل من ذلك المستوى، لكن ليس فوقه.

ما هي نية أو هدف الرقابة على الإيجارات؟ إنه لجعل السكن مقبولاً للمستأجرين. لكن انظر ماذا ينجلي. تبقى الكمية المعروضة 750 وحدة، كما في السابق، لكن الكمية المطلوبة ترتفع إلى 1000 وحدة. ما الذي يوضح الزيادة في الكمية المطلوبة؟ لم السؤال؟ السعر الأقل، طبعاً! يظهر نقص في 250 وحدة (هل يمكنك أن ترى كيف وصلنا إلى هذا الرقم؟). هذه نتيجة غير مقصودة للرقابة على الإيجارات. سيغرق المالكون الآن بمقدمي الطلبات، كلهم يتنافسون للحصول على ما يريدون - عقد شقة للإيجار. بدون التحكم بالإيجار، سيتنافس مقدمو

كل منحنيات الطلب تنحدر إلى الأسفل!

يخلق التحكم بالإيجارات نقصاً غير مقصود



الشكل 2-6: نتيجة غير مقصودة للرقابة على الإيجارات

الطلبـات على أساس السعر، وسترتفع الإيجـارات إلى 500 دولار كمستوى توازن السوق. لكن ذلك غير قانوني الآن.

الشقـق ليسـت أقل مما كانت عليه قبـل ذلك. عندما يبقـي القانون سعر الإيجـارات تحت المسـتوى حيث تكون الكميـة المطلوبة تساوي الكميـة المعروضة، يجـب أن تتطـور طرق أخرى لتقسيـم الحصص. يمكن للمالكـين أن يميزوا على أساس العمر، أو التفضيل الجنسـي، أو التفضيل العرقي، أو العادات الشخصية، أو الحجم العائلي، أو الرسائل المرجعية، أو ملكية الحيوانات الأليفة، أو طول مدة السكن، أو الرغبة في الالتزام بالتعليمات الصغيرة.

المالكون سيميزون باستعمال معايير غير السعر

خذ بعين الاعتبار مالـكاً عنصرياً. بدون التحكم بالإيجار، والنقص الذي ظهـر، إن كان يستطيع رفض مُسلم، أو أوكراني، أو مقدم طلـب آسيوي، سيكون رافضاً لمبلغ 500 دولار في الشهر. ستبقى الشقة شاغرة. لكن مع الإيجار المفروض المتحكم به المسـاوي لمبلغ 400 دولار، والقائمة الطويلة لمقدمي الطلبات المتلهفين، يمكـن للمالـك العنصـري أن يرفض أي مقدم طلـب ويبقى قادراً علـى أن يجد شخصـاً آخر متلهف لدفع الإيجار البالـغ 400 دولار كاملاً. إن تكلفة التمييز تبعاً لتفضيـل المالـك الشخصي يقل كثيراً. نحن نتوقع، وحقيقـةً نلاحظ، بأن المالكين المتحيزين سيكونون منشغلين أكثر بذلك النشاط.

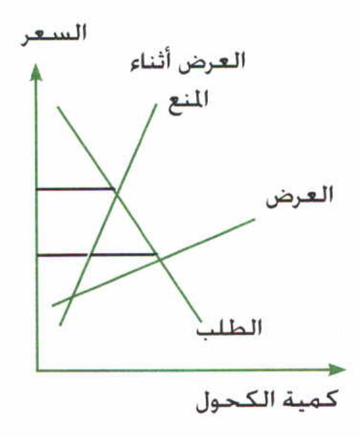
المستأجـرون الذين كانـوا محظوظين بما فيه الكفاية لكـي يكونوا في شقة محكومـة بسعر الإيجار، عندمـا فرض التحكم بسعر الإيجـار، سيقومون بادخار

أكبر قدر من الممكن لطالما يمكنهم ذلك وسيحاولون تسليم الشقة إلى صديق أو تأجيرها حين يريدون الإخلاء. في هذه الأثناء، المالكون لديهم حافز صغير للإبقاء على الجودة أو استبدال أنابيب تقوم بالتسريب، أو نوافذ معرضة للتيارات الهوائية، أو منظمات حرارة لا تعمل بشكل جيد، حيث أن هذه النشاطات عبارة عن تكلفة إضافية على صاحب الملك. ما هي المنفعة الإضافية؟ سيكون لدى المالكين حافز لتحمل تكاليف الصيانة إذا قام المستأجرون، بدون التحكم بسعر الإيجار، بالتهديد بترك الشقة (حيث أنه عند ذلك سيتحمل المالك عبء انقطاع الإيجار الشهري من الشقة المخلية). مع التحكم بسعر الإيجار، يمكن للمالك أن يقول بشكل واثق، "إذا كان لا يعجبك؟ ارحل. هناك العديد من الآخرين يطرقون بابي من أجل هذه الشقة!"

النتائج غير المقصودة!

كل ردود الفعل هذه ستؤدي إلى طلب وجهة نظر إدارية مكلفة وإلى تشريع إضافي يمنع ردود فعل معينة للمالك. قد تكون النتيجة بعيدة المدى هي الاختفاء النهائي للمالكين، حيث أنه يسمح للبنايات الحالية أن تنهار أو تنهدم من أجل أماكن الوقوف أو أن تتحول إلى شقق خاصة أو عمارات للمكاتب، ولا يتم بناء وحدات سكنية جديدة للتأجير. إذا حدث ذلك، سينخفض العرض الكلي. ماذا سيفعل ذلك في النقص؟ (ارسم منحنى عرض عمودي جديد في الشكل 2-6، لنقل، عند 500 وحدة، حتى تقوم بالتوقع).

منع الخمر: الحوافز الإجرامية



تتغيّر الحوافز بشكل واضح عندما تتغير قواعد اللعبة. في بعض المقاطعات، من غير القانوني للبالغين أن ينتجوا، أو يبيعوا، أو حتى أن يستهلكوا الكحول. هل تساءلت لماذا يميل الأفراد في هذه المقاطعات إلى صنع الخمر في منازلهم؟ هل لأن الشارب المثالي يحب الخمر المنزلي أكثر؟ هل تساءلت لماذا قل إنتاج البيرة والنبيذ بشكل كبير أثناء "العشرينات الصاخبة" من القرن الأخير بينما، في نفس الوقت، كان الجن والويسكي متوفرين بسهولة؟ أو لماذا كان معدل الوفيات من تسمم الكحول أعلى بكثير مقارنةً بالوقت الحالي، أو لماذا انشغل منتجو وموزعو المشروبات الروحية في العنف الوحشي في شوارع شيكاغو في تلك الفترة، لكن ليس اليوم؟

الأجوبة على هذه الأسئلة ليست مقتصرة بشكل خاص على علماء الاجتماع، أو العلماء النفسانيين الاجتماعيين، أو المؤرخين. يمكن أن يتعلم الاقتصاديون شيئاً منهم. لكن طريقة التفكير الاقتصادية تساهم بمنظورها الخاص أيضاً. لقد "أخرجنا القطة خارج الحقيبة" بذكر الحوافز وقواعد اللعبة. باحتفاظنا بهذه الفكرة، وتصواراتنا عن العرض والطلب، دعنا نبدأ العمل.

حقيقة : لم يقم منع الكحول في العشرينات بإلغاء عملية العرض والطلب؛ بل جعله غير شرعي. قام الناس بتنسيق نشاطاتهم من خلال عمليات السوق السرية. سقط الإنتاج في أيدي مجرمين أقوياء جداً كمقاومين للعديد من المقطّرين الشرعيين المستقلين كما أن المجرمين هم أيضاً الذين سيطروا على توزيع وبيع منتجاتهم. بالتفكير من ناحية مفاهيمنا عن العرض والطلب، أثّر المنع قبل كل شيء على مرونة عرض المشروبات الكحولية حيث لم يكن الانتاج أو الكمية المعروضة استجابة للتغير القليل في السعر كما كان بازدهار وانفتاح الأسواق للمشروبات الكحولية. أصبح العرض غير مرن بشكل أكبر. بقي منحنى الطلب للكحول مع ذلك مستقراً نسبياً أثناء المنع؛ كان الناس مستعدين للتسلل إلى مخارج أخرى للشرب والترفيه. كانت النتيجة هي زيادة مفاجئة في السعر وفرص ربح كبيرة للراغبين بتحمل المخاطر الكبيرة ويقومون بخرق القانون.

يتابع الناس ميزتهم النسبية. ليس من المقصود أن يكون هذا تعبيراً تقييمياً، لكنه تعبير تحليلي يفسر الحقائق بشكل ملائم. عندما يصبح الإنتاج والتوزيع سريين، يعتلي أولئك الذين يملكون فائدة مقارنة في الجريمة القمة. يتم التخلص من الرجال الجيدين في هذه العملية التنافسية. يجب أن يعرف أي مهرب ناجح كيف يخرق القانون، وكيف يبقي أصدقاءه قريبين وأعداءه أقرب، ومن يهدد بالعنف أو من يشتري بالرشوة، وبمن يثق وبمن لا يثق. يجب أن لا يقرّر فقط من يقوم بعمل المحاسبة، والتسويق، وإتمام الصفقات، لكن أيضاً من يقوم بعمل التهديد، والضرب، والقتل. سيقوم هو باختيار الرفاق على أساس الفائدة المقارنة الخاصة بهم.

وليس ذلك فقط. يجب عليه بالطبع أن يعلم ماذا سينتج بالضبط. بيرة أم ويسكي؟ نبيذاً أم جناً؟ سيتم توجيه الإنتاج نحو المشروبات الأقوى. إذا كان من المحتمل أن يتم المسك بأحدهم وهو يقوم بجر سيارة شحن محملة بالبيرة أو سيارة شحن محمّلة بالويسكي، فمن الأفضل، من وجهة نظر "مجرم اقتصادي"، أن يقوم بانتاج ونقل الويسكي، لأن الويسكي يجلب سعر سوق سوداء أعلى بكثير. هل هي أعجوبة، أنه أثناء فترة منع الكحول، من وجهة نظر طريقة التفكير الاقتصادية، كان المشروب الكحولي الأقوى تأثيراً والأكثر خطورة متوفراً بشكل واسع، بينما المشروبات الأضعف تأثيراً كانت أقل ندرة بكثير، ولذا، لم كانت نسبة التسمم في الكحول عالية بشكل مرعب؟

الحليب منزوع الدسم، الحليب كامل الدسم، وبائعو الحليب الأشقياء!

لكن ماذا لو تم منع إنتاج، وتوزيع، واستهلاك الحليب؟ سنتوقع أن هذه النشاطات ستنفذ بشكل سري، أيضا. لن يتغير الطلب على الحليب جوهرياً، لكن سيصبح العرض غير مرن جداً وستزداد الأسعار إلى حد كبير. سيسقط الحليب منزوع الدسم والذي يحتوي على 2% من الدسم من الإنتاج لمصلحة الحليب كامل الدسم والجبن، حيث أن المجرمين الذين يقومون بالمخاطرة سيجدون أن شحن الشاحنات والطائرات بالمادة الأنقى والأغلى أكثر ربحاً. بالرغم من أن الحليب الأقوى سيبقى يؤدي إلى عظام وأسنان قوية، قد يتساءل أحدهم حول النوعية. وبالتأكيد، أولئك الذين لديهم فائدة مقارنة في الجريمة سيقومون بالتخلص من أي باعة حليب ودودين عملوا بجد كل تلك السنوات قبل المنع، إما من خلال التخويف أو العنف الدموي.

الدعم والفائض

نظرت أمثلتنا السابقة حول التحكم بأسعار الغازولين والإيجارات، أو إلى تشريع الحد *الأقصى* للأسعار لسلع أو خدمات معينة. لقد وجدنا بأن سقف السعر *الفعّال* - الذي يؤثر فعلاً من خلال أن يتم تحديده *أدنى* من سعر توازن السوق - يميل إلى توليد نقص غير مقصود. نحن الآن مستعدون للأخذ بعين الاعتبار مثالاً أو اثنين حول *الحد الأدنى* للأسعار. إن الحد الأدنى هو *أدنى سعر يتم فرضه قانونياً* على سلع وخدمات معينة. من حيث المبدأ، من غير المسموح لأحد أن يزايد أو يقدم سعراً *أقل* من السعر الأدنى الذي تم تأسيسه. في حين أن *أسقف* الأسعار يتم تأسيسها في أغلب الأحيان بهدف تحسين الفرص للمستهلكين، يتم تأسيس حد أدنى للسعر لتحسين الفرص للعارضين. *يمثل كلّ من الحد الأدنى والأقصى للسعر محاولة لتحويل الثروة من مجموعة واحدة في السوق إلى المجموعات الأخرى.*

خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، صناعة القمح. افترض أن سعر توازن السوق هو 1.50 دولار لكل بوشل والذي ينتج أصوات متعددة من الشكاوى من مجتمع المزارعين. سيستمتع مزارعو القمح أكثر بسعر 2.00 دولار لكل بوشل، لكنهم يقفون تحت رحمة قوى السوق. إذا تم الشعور بأن هذه الشكاوى شرعية، يمكن لمديرية الزراعة أن تقرر تأسيس حد أدنى لسعر يساوي دولارين كطريقة، ليس فقط لدعم السعر الذي يستلمه المزارعون، ولكن أيضاً لدعم المدخول والثروة التي يتمتعون بها.

كيف سيستجيب المستهلكون لسعر القمح الأعلى؟ سيقومون بالتخطيط لشراء كمية *أقل*، حيث أن السعر الأعلى يفرض نقصاً في الكمية المطلوبة. ببساطة،

مرة أخرى، تتغيّر الخطط عندما يتغير السعر!

هـذا هو قانون الطلب يعمل مرة أخرى، سـواء كان السعر الأعلى مؤسساً من قبل مفاوضات السوق الحر أو من قبل السياسة الزراعية للدولة، أم لا. في نفس الوقت، كيـف سيستجيب *مزارعو القمح* للسعر الأكـثر ملاءمة؟ إذا فهمت مفهوم منحنى العرض، ستكون محقاً في التوقّع أن كمية القمـح المنتجة ستزيد. المشكلة هي، في هـذه الحالة، أنـه *سينقص الاستهلاك المخطـط بينما سيزيـد الإنتاج المخطط*. بكلمات أخرى، سيصبح السوق غير *منسق* من خلال إنتاج فائض من القمح.

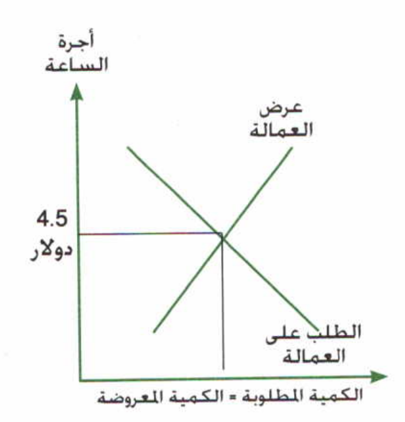
يخلق الدعم الزراعي فائضاً بغير قصد

يحصـل مزارعو القمح على دولاريـن لكل بوشل يبيعونـه إلى المستهلكين، لكـن ماذا يحدث لقمحهم غـير المباع (الفائـض)؟ لأن المستهلكين اشتروا كل ما خططوا له بالسعر الحالي، يجب أن تتقدم الحكومة وتشتري الناتج الفائض بسعر 2.00 دولار لـكل بوشـل. (مـا سيقرره المسؤولـون بشأن ما يفعلونـه بالقمح الذي يشترونـه ليس له علاقـة بفعالية برنامج دعم الأسعار. يمكـن أن يقوموا بإرساله إلى دول أخـرى أو يمكـن أن يقوموا بإلقائه في البحـر، طالما أنهم لا يحاولون بيعه إلى المستهلكين المحليين بسعر أدنى من سعر الدعم).

إن دعـم أسعار السلع الزراعية تفيد المنتجـين، لكن هذه الفائدة تأتي من خسارة مقابلة للآخرين. سيدفع المستهلكون الآن أسعاراً أعلى. ويجب على دافعي الضرائب أيضاً أن "يشـدوا أحزمتهم" في ضوء عبء ارتفاع الضريبة المفروضة عليهم لتمويل مشتريات الحكومة للانتاج الفائض. تنقل سياسة الدعم الثروة من المستهلكين ودافعي الضرائب إلى المنتجين.

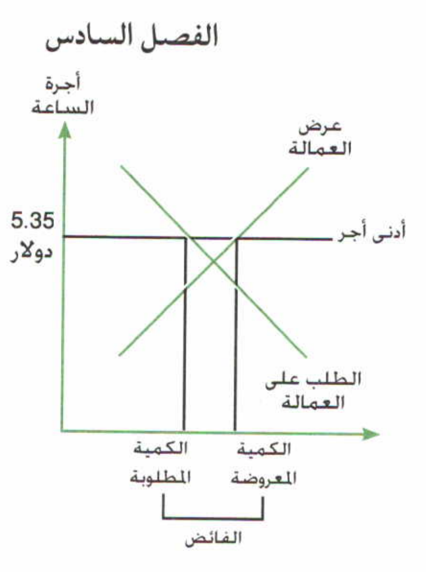
العرض، والطلب، والحد الأدنى للأجور

إن الطلـب على خدمات المـوارد الإنتاجية هي مثـل أي منحنى طلب آخر: ينحدر نزولاً إلى اليمين. مع بقاء الأشياء الأخرى متساوية، سيتم طلب كمية أكبر عند الأسعار الأقل وكمية أقل عند الأسعار الأعلى. الطلب على العامل غير الماهر، علـى سبيل المثال، هو منحنى منحـدر نزولاً. ستميل الشـركات أكثر، سواء كانت ربحيـة أو غـير ربحية، لاستئجـار عمال غير ماهرين بمعدل أجـر أقل في الساعة تبقى الأشياء الأخرى ثابتة.



إن عرضـ العامل غير الماهر يميل صعـوداً. إن أجر ساعة أعلى يميل إلى، مع بقـاء الأشياء الأخرى ثابتة، زيـادة كمية العمالة المعروضـة. يتم تأسيس أجر تـوازن سوق العامل غـير الماهر عندما يقابـل العرض الطلب. هنـا كمية العمالة المعروضة تساوي الكمية المطلوبة وهذه طريقة مختصرة للقول بأن الذين يبحثون عـن العمل بأجـر توازن السوق عندهم القـدرة على إيجاد العمـل، وأولئك الذين يريدون الاستئجار لديهم عندهم إمكانية على إيجاد المستخدمين.

لكن افترض أن السوق يستقر عند نسبة أجر تساوي 4.5 دولار في الساعة. ألـن يكون العمال أفضـل حالاً إذا قام القانون، بدلاً من ذلـك، بتأسيس حد أدنى



للأجـور قيمته، لنقـل 5.35 دولار في الساعة؟ الحد الأدنـى للأجور هو مثال آخر على الحد الأدنى للأسعار. إنه غير شرعي لشخص ما أن يعرض، أو يقبل، معدل أجر تحت الحد الأدنى الذي تم تأسيسه.

حتى يعمل الحد الأدنى للاجور، يجب أن يتم تحديده ليكون أعلى من معدل أجـر توازن السوق. لكن إذا كان فعالاً، سيقوم بتوليد نتائج غير مقصودة. سينتج فائض من العمالة، من اتجاهين: أولاً، ستقل الكمية المطلوبة استجابةً لمعدل الأجر الأعلى. هذه طريقـة أخرى للقول بأن بعض العمال سيتم طردهم. وثانياً، ستزيد الكميـة المعروضة، حيث يبحث الناس عن وظيفة بمعدل أجر أكثر جاذبية. لاحظ أننـا قلنـا بأنّهم يبحثون عن وظيفـة. في الحقيقة ستقل فرصهـم بالحصول على وظيفـة حيث أنـه سيظهر فائض في العمـل. يولد هذا بغير قصـد بطالة في سوق العمالـة غير الماهـرة. (لدينا فرصة كافية لمناقشة الأسبـاب الأخرى من البطالة في الفصل 15).

كان الحد الأدنى للأجور متواجداً لعقود. ولكن، هل يستفيد الناس الفقراء حقاً من الزيادات المشرّعة في الحد الأدنى للأجور؟ إذا كان الحد الأدنى القانوني ليسـ أعلـى مما يدفعه أصحاب العمل، لا يكون له تأثـير. سيكون لديه تأثير فقط إذا كان بعضـ أصحاب العمل غير الظاهرين يقومـون بدفع أقل من الحد الأدنى القانـوني. لكـن ألن يقـوم أصحاب العمل هـؤلاء بتسريح بعض العمـال إذا كانوا مرغمين على دفع أجر أعلى، أو أنهم على الأقل لن يقوموا باستبدال العمال الذين تركوا العمل؟

"لـن يكونوا مجبرين على ذلك" ليس جواباً جيـداً. إنه جواب شائع، لأن العديـد من الناس يعتقـدون بأن أصحاب العمـل يدفعون الأجور "مـن الأرباح" وعليـه يمكـن أن يمتنعوا عن تسريـح العمال عندما ترتفع معـدلات الأجور، طالما كانـت الأرباح كافيـة لتغطية الأجور المتزايـدة. يبدو أن ذلك يشـير إلى أن كمية خدمـات العمـل المطلوبـة ثابتة، ربمـا تم فرضها من قبـل التكنولوجيـا، لذا فإن الخيـارات الوحيـدة أمـام أصحاب العمل إما دفـع معدلات أجور أعلـى أو إغلاق العمـل. لكن الطلبـات على خدمات العمـال ليست مرنة جـداً وأحيانا تكون مرنة جـداً، لأن أصحاب العمل يمكن أن يجدوا البدائل بشكل دائم تقريباً، ضمن مدى معين، لخدمات عمل من أي نوع معين.

يبـدو أن أكثر الناخبين يقوموا بالنقاشـ حول الحد الأدنى للأجور كما لو أنّ كلاً مـن عـدد الأشخاص غـير الماهرين الراغبين في العمـل وعدد العمال غير الماهرين الذين يريد أصحاب العمل أن يقوموا بتعيينهم ثوابت.

تحت بعض الحدود المنخفضة للأجور (4 دولارات في الساعة؟)، لن يرغب أحد بالعمل. وفـوق بعض الحدود الأعلى (8 دولارات أو 9 دولارات في السّاعة؟)، يجـب علـى أصحاب العمل الذيـن يعتمدون علـى العمالة غير الماهـرة أن يقوموا

العرض والطلب!

بإغـلاق أبوابهـم. بين هذه الحـدود، لا يكون منحنى الطلـب للعمالة غير الماهرة مرنـاً جـداً. إذا كان كل هـذا حقيقياً، مـن كان يمتلك قدرة أكبر علـى المساومة سيقـرر أجـر العمالة غـير الماهرة. قد يتسائـل أحدهم لماذا يجـب أن تترك تلك القوة بأيدي أصحاب العمل. لماذا لا يتدخل القانون ويضع حد أدنى للأجور ليكون أصحاب العمل مرغمين على دفع أجر كافٍ على الأقل؟

العدائية التقليدية لأكثر الاقتصاديين للحد العالي القانوني الأدنى للأجور متجـذر بإيمانهـم بأن منحنيـات العرض تنحدر صعـوداً إلى اليمـين ومنحنيات الطلـب تنحدر نـزولاً. عدد الأشخاص غـير الماهرين المستعديـن لعرض خدمات عملهم ليس ثابتاً لكنه يزداد مع ارتفاع معدل الأجور، لذا سيتنافس ناس أكثر على الوظائـف المتوفرة عندما يكون الأجر السائد أعلـى. وعند الأجور الأعلى، سيجد أصحـاب العمل الذين يوظفون عمالـة غير ماهرة كل أنواع الوسائل ليقتصدوا في المساعـدة التي هم "بحاجة" لها. خذ بعـين الاعتبار ما يمكن لمالكي وكالة طعام جاهـز أن يفعلوه إذا أجبرتهم الزيادة في الحـد القانوني الأدنى للأجور على دفع 25 بالمائة أجراً أعلى في الساعة للمراهقين الذين يقومون باستخدامهم. ببساطة، ليـس حقيقياً أنه يتم احتياج عدد ثابت مـن العمال لتشغيل الوكالة؛ هناك العديد من الحدود التي يمكن أن يحدث فيها تعديلات قد تخفض عدد المستخدمين. أحد هـذه الحدود هو ساعات العمـل. عند معدل أجر قليل، من الممكن أن يكون مربحاً أن يتـم الفتح أثناء أقـل الأوقات انشغالاً من اليوم، لكن ذلـك ليس صحيحاً عند معدل الأجر الأعلى. الحد الآخر هو نوعية الخدمة. يمكن تقديم الخدمة السريعة في أوقـات الـذروة العالية عن طريـق امتلاك مستخدمين فائضـين أثناء الأوقات البطيئـة؛ عندما ترتفع معدلات الأجور، يمكـن أن يتم تحقيق الاقتصاد بتخفيض ذلك الفائض وجعل الزبائن ينتظرون وقتاً أطول قليلاً أثناء فترات الذروة العالية. بالطبـع، سيرفع ذلك السعر الفعّال للزبائن ويجعل البعض يذهبون بعيداً، لكن لا توجـد أي شركة تجارية عاقلة تريد أن تخدم الزبائن بغض النظر عن تكلفة عمل ذلـك. هناك وسائل متنوعة للاقتصاد في أي نوع معين من العمل، ووسائل لا يمكن لغريـب أن يكون قادراً على التفكير بها. سيكون بعضهـا وسائل الاقتصاد التي لم يفكر بها المالكون إلا عندما أعطاهم الارتفاع في كلف عمالتهم حافزاً قوياً للتفكير أكثر وأطول.

إنـه لصحيح، ولكـن عموماً ليس ذا أهمية، بأن الحـد القانوني الفيدرالي الحالي الأدنى للأجور لن يقوم بتوفير دخل أسبوعي كافٍ لدعم عائلة في المستوى الـذي اعتاد عليه أكثر الأمريكيين. أولاً، إن العديد من الذين يكسبون الاجور ليس لديهـم عائلات ليدعموها أو أنهـم ليسوا المصدر الرئيسي لدعـم العائلات التي يساهـم فيها دخلهم. تقريباً نصف أولئـك المستخدمين بالحد الأدنى للأجور هم أعضاء في عائلات تمتلك دخلاً فوق المعدل الأمريكي. بشكل حاسم أكثر، إذا كان

200 دولار في الأسبوع ليس دخلا كافياً، لا شيء في الأسبوع هو حتى أقل كفايةً. ستنتج الزيادة الكبيرة في الحد القانوني الأدنى للأجور دخلاً أكثر للبعض، لكنه سيعني دخلاً أقل لعدد كبير لم يستطع أن يحصل على التوظيف بأي أجر أعلى.

من المهم النظر إلى الأعداد الفعلية عند التحدث عن التأثيرات المحتملة للزيادة في الحد القانوني الأدنى للأجور وأيضاً المستثنين منه. إذا ارتفع الحد الأدنى إلى 5.75 دولاراً في الساعة في الوقت الذي تقدم فيه وكالات الطعام الجاهز 6.00 دولارات للمستخدمين المبتدئين، وإذا كانت الاستثناءات مكتوبة في القانون للعمال الزراعيين، والمستخدمين الذين يحصلون على الدخل من الاكراميات، والمتدربين، من المحتمل أن يكون للزيادة بضعة تأثيرات جديرة بالملاحظة. تبدو أحياناً المعارك على الحد الأدنى للأجور في الغالب فرصاً للناس ذوي وجهات النظر السياسية المختلفة لإطلاق أسماء مهينة على بعضهم البعض.

من الذي يدفع الضريبة؟

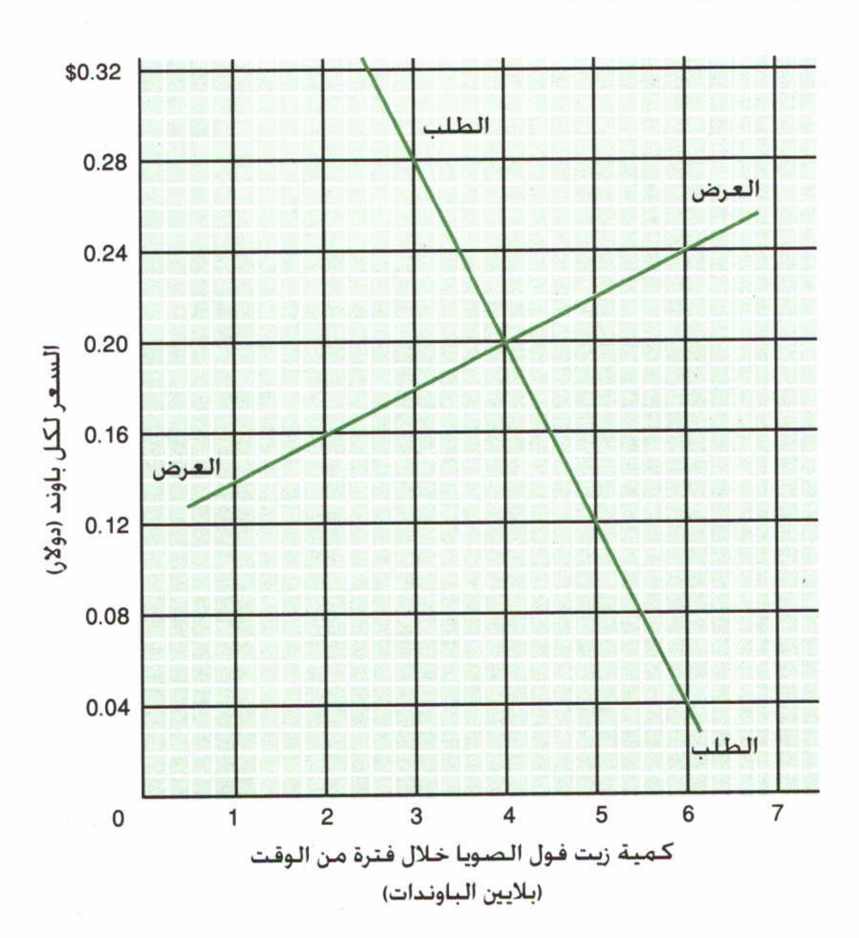
ماذا يمكن أن نتوقع من الضرائب المرتفعة على السجائر؟ هنا، مرونة الطلب على السجائر هي الاعتبار الحاسم. معظم الدراسات توضح أن الطلب غير مرن جداً في مدى السعر الحالي، لذا ستعمل الضرائب المرتفعة أكثر لتقوم برفع العائد للسلطة المسؤولة عن الضرائب أكثر مما ستعمله لتحسين صحة المواطنين. لكن كالعادة، تواصل الضرائب الأكثر ارتفاعاً برفع سعر السجائر ويصبح الصرف الكلي عالياً على السجائر في ميزانيات المدخنين، الذين من المحتمل أن يصبحوا أكثر حساسية تجاه زيادات أخرى في السعر. عند بعض المستويات العالية الكافية للضريبة، من المؤكد أن يصبح الطلب تقريباً حساساً تجاه السعر وبالتالي مرناً. عندما يحدث ذلك، ستخفض زيادات الضريبة الأخرى العائد من الضريبة. وهكذا، فإن الأهداف التوأمية لردع التدخين ورفع العائد برفع ضرائب السجائر ليست متوافقة بالكامل.

هل هناك أية مبادئ عامة ستمكننا من توقع كيفية تأثير فرض ضريبة على شراء أو بيع سلعة ما على سعر هذه السلعة؟ هل يهم فيما إذا كانت الحكومة تطلب من العارض أو الطالب إلغاء الضريبة؟ الشكل رقم 3-6 يعطيك ممارسة إضافية للعمل مع الرسوم البيانية الخاصة بالطلب والعرض بينما يقدم المنطق الأساسي لوقع الضريبة، أو مَن حقاً الذي يدفع الضريبة.

يحب الاقتصاديون استعمال السلع الزراعية في تقديم مثل هذه التحليلات لأنه يوجد نموذجياً العديد من الطالبين والعارضين المختلفين بحيث لا تعكر الحسابات الاستراتيجية الصورة (سنتطرق إلى الحسابات الإستراتيجية وكل ذلك عند البدء بالفصل 9). الشكل 3-6 يقدم منحنى الطلب ومنحنى العرض لزيت فول الصويا. إن سعر توازن السوق، كما ترى، هو 20 سنتاً لكل باوند. عندئذٍ

تجمع الحكومة ضريبة على كل زيت فول الصويا المباع، الذي يتطلب من الباعة أن يلغوا 5 سنتات لكل باوند يقومون ببيعه. ماذا سيحدث للسعر بعد ذلك؟

الخطوة الأولى هي توضيح تأثير الضريبة على منحنى العرض. حيث أن تكلفة الفرصة البديلة الحدية لبيع زيت فول الصويا هي أعلى الآن بـ 5 سنتات، سنحرك منحنى العرض الى فوق بشكل عمودي بـ 5 سنتات على طوله. أين سيتقاطع منحنى العرض الجديد هذا مع منحنى الطلب؟ لأن الكميات المطلوبة والمعروضة الآن ستكون متساوية عند سعر 24 سنتاً لكل باوند، سيصبح هذا سعر تنظيف السوق الجديد. ستنخفض الكمية المشتراة والمباعة من 4.0 إلى 3.5 بليون باوند خلال فترة من الوقت.



الشكل 3-6: العرض والطلب على زيت فول الصويا

إذاً مـن الذي سيدفع الضريبـة؟ سيدفع الطالبـون الآن 24 سنتاً في حين دفعـوا سابقاً 20 سنتاً فقـط، وسيستلم العارضون سعراً صافيـاً يساوي 19 سنتاً بـدلاً من 20 سنتاً قبـل الضريبة. لذا سيدفـع الطالبون 80 بالمائـة من الضريبة وسيدفـع العارضون الـ20 بالمائة الباقية، على الرغم مـن حقيقة أن الضريبة تم فرضها على العارضين.

لأسباب إدارية، تُفرض ضريبة المبيعات بشكل دائم تقريباً على العارضين. سيكون دفع وجمع الضريبة عملياً مسألة مكلفة أكثر وسيكون التهرب من الضريبة أكـثر شيوعـاً إذا اعتمـدت الحكومة علـى الطالبين لدفع ضريبـة المبيعات. فقط للممارسـة، مع ذلـك، سنلقي نظرة على ما كان سيحـدث إذا طلبت الحكومة من مشتري زيت فول الصويا دفع ضريبة 5 سنتات لكل باوند.

سنوضـح الآن تأثير الضريبة كتغيـير عمودي للأسفل لمنحنى الطلب. فكر لم هـذا. يوضح منحنى الطلب الكميات التي يخطـط الطالبون شراءها بالأسعار المختلفة. إن تتطلبتهم الضريبة دفع 5 سنتات أكثر لكل باوند، سيريدون شراء أي كميـة معطاة فقط بسعر 5 سنتات أقل ممـا كانوا مستعدين لدفعه قبل الضريبة. لـذا يتحرك منحنى الطلب إلى الأسفل بـ 5 سنتـات عند كل كمية. يقاطع منحنى الطلـب الجديد المعدل بالضريبة منحنى العرضـ عند سعر 19 سنتاً. لذا سيكون هـذا هو سعر تـوازن السوق الجديد. سيدفـع العارضون 19 سنتاً لـكل باوند كما كانـوا يفعلون عندما كان لا بد أن يلغـوا الضريبة وسيدفع الطالبون 24 سنتاً لكل باوند – 19 سنتاً إلى العارضين و5 سنتات إلى جابي الضريبة لكلّ باوند تم شراؤه. مـرة أخرى، سيدفـع الطالبون 80 بالمائة من الضريبـة وسيدفع العارضون الـ 20 بالمائة الباقية.

السعر

الطلب قبل الضريبة

الضريبة

الطلب بعد الضريبة

الكمية

لماذا انتهـت حادثة الضريبة بـ 80 بالمائة مقابل 20 بالمائة؟ حددت المرونة النسبية للطلب والعرض النتيجة. بين الكميتين 3.5 بليون و4.0 بليون، تكون المرونة السعريـة للطلب هي 0.73؛ طلب غير مرن نسبياً، بينمـا المرونة السعرية للعرض هي 2.6؛ عرض مرن نسبياً. كلما كان المشترون والباعة أقل استجابة ومرونة تجاه تغير السعر الناتج من الضريبة، كلما اضطروا الى دفع المزيد من الضريبة.

يمكن أن تتساءل، بعد العمل خلال هذا كله، من الذي يدفع الضرائب التي تجمعهـا الحكومـات عن أرباح الشـركات في النهايـة. إذا كان بإمكانك استعمال التحليـل من حادثـة الضريبة للخـروج بجواب واضـح ومقنع عن ذلـك السؤال، فأنـت تعرف أكثر من مؤلفي الكتاب! إنه مـن المستحيل جعل شركة تدفع ضريبة. تُدفـع الضرائب من قبـل الناس. من منهم يدفع الضرائـب التي تجمع عن أرباح الشـركات في النهاية؟ هـل ترفع الضرائـب أسعار السلع التـي تبيعها الشركات؟ هـل تقـوم بخفض أجور النـاس الذيـن تستأجرهم الشركات؟ هـل تقوم بخفض دخل الناس الذين يملكـون الشركات؟ إن الصفقات التي تنتج أرباح الشركات في

النهاية عديدة ومتنوعة جداً بحيث لا أحد لديه فكرة جيدة عن من يدفع الضرائب عـن أرباح الشـركات في النهاية. يمكن أن يُرى هذا كسبب جيد لإلغاء الضريبة أو كسبب سياسي جيد للاحتفاظ بها.

أي ضريبـة معينـة، سواء فرضت على باعة أو مشـتري سلعة أو خدمة ما، تـدق إسفيناً في عملية العرض والطلب. وبغض النظر عن من الذي يجب أن يُعفى مـن الضريبـة، يخفّض النشـاط المفروض عليه ضريبة من قـدرة كلاً من الباعة والمشتريـن على الانشغال في ذلك النشاط، للتمتع بفرص أكثر من التبادل المفيد. ذلـك هو أحد أسباب وجود ضريبة على السجائر والكحول، بالطبع. لكن ضرائب المبيعات على البقالة، وأدوات النظافة، والكتب، والمجلات، والألبسة، وسلع أخرى غير معدودة لها نفس التأثير.

ألعاب رياضية باهظة الثمن؛ شِعر منخفض الثمن: من نلوم؟

عندما يعلن مالكو فرق الرجبـي للمحترفين في الصيف أن أسعار التذاكر سترتفع في الخريف، فإنهم يحبون أن يلقوا اللوم على زيادة التكاليف المتصاعدة، وخصوصـاً الأجـور المرتفعـة التـي يجـب أن تدفـع إلى اللاعبين. هـل يخبروننا بالحقيقـة؟ إنها ليست كاملة. لمـاذا يستلم اللاعبون مثل هـذه الأجور العالية؟ لا يمكن أن يكون بسبب أن عملهم خطر وقاسٍ جداً، لأنه كان خطراً وقاسياً في الأيام التـي كان اللاعبون يستلمون فقـط بضعة آلاف دولار خلال الموسـم. إنه الطلب، رغبـة العديد من النـاس بدفع ثمن باهظ للمشاهدة، الأمـر الذي جعل اللاعبين مصـادر ثمينة كما هي الآن. كلمـا كان مشجعو الرجبي المتحمسون تواقين لفرص رؤيـة أبطالهـم شخصياً، كلما سيجـدون أنفسهم يدفعون مالاً أكـثر ثمناً لتذاكر الذهـاب الى الملعب. بينما يستلم لاعبو كرة القدم في الولايات المتحدة أقل بكثير، ليسـ لأنهـم يعملون بشدة أقل أو لأن "كرة القدم تكلف أقل"، لكن لأن كرة القدم ليس لها شعبية في الولايات المتحدة: ليس عليها نفس الطلب.

لا عجـب أن فريقـاً من فـرق الرجبي قد يعلـن بأنه يجب أن تزيـد أسعار التذاكـر بعـد إمضاء عقد جديد بملايين الدولارات مـع اللاعب المعروف (سامي سوسـا). قـد يشـير المالكون إلى سوسـا، لكن سوسـا يجلب العديـد، العديد من المشجعـين إلى الملعـب. إنه استعداد المشجعين للدفع لرؤيـة سوسا - الذي ينعكس علـى الطلب القـوي إن لم يكن الطلب متزايداً على تذاكـر الفريق - الذي يسمح، ويعطي الحافز من أجـل أن يرفع المالكون سعر الأجور وعليه الاحتفاظ باللاعبين مثـل سوسا. يبدو أن الاقتصاديين أكثر استعـداداً للإشارة إلى المصدر الحقيقي لزيادة التكلفة!

معظـم الشعراء ليسوا أغنياء. إنهم بالـكاد يتدبرون أمرهم! هل أسعار التذكـرة منخفضة جداً لأن تكلفـة إنتاج ديوان شعر منخفضة، أم لأن الطلب على الديوان منخفض؟ لأن الطلب على ديوان الشعر منخفض. مايا أنجلو، من الناحية الأخـرى، شاعرة غنية. أغلب الأحيان تكسب عـدة آلاف من الدولارات من ظهور واحـد. إذا استنتجـت بـأن أجورها المرتفعة تسبـب ارتفاع أسعـار التذاكر، تكون أخطأت في طريقة التفكير الاقتصادية. إن الطلب العالي لظهور مايا أنجلو يسمح لأسعـار التذكرة بالارتفـاع. إنها سلعة نادرة أكثر بكثير ممـا، لنقل، ستكون عليه دواوين الشعر لـ(بيتر بيتكي!!) في أي وقت (ذلك بالتأكيد ليست ميزته النسبية!)، وهذا يترجم إلى الأجر العالي الذي يمكن أن تحصل عليه مايا أنجلو.

العرض و الطلب

هل تقرر التكاليف الأسعار؟

تشـير المجموعـة الأخيرة من الأمثلة في الحقيقـة إلى موضوع مهم ومساء فهمه في المجمل، يستحق أن يتم أخذه بعين الاعتبار أكثر.

عندما يعلن الباعـة زيادة في السعر إلى الجمهور، فإنهم يحبون أن يقولوا بـأن الزيـادة تم فرضها من قبـل التكاليف المتصاعـدة. تنشر صحافـة الأعمال إعلانـات متكررة من هذا النوع، ونـادراً في الحقيقة ما يخفق الإعلان في تضمين تعبـير الأسف العميق على أن التكاليف المرتفعة جعلـت رفع الأسعار ضرورياً. من المحتمل أنه ما من باعة في التاريخ أبداً أعلنوا بأنهم كانوا يرفعون أسعارهم بسبب الزيـادة في الطلب على منتجاتهم - إنهم يرفضون الإشارة إلى زبائنهم. إنه ليس عملاً جيداً!

«أسعار لحم الخنزير المرتفعة أجبرتنا على رفع أسعار السـاندويش. آسفون!»

لـذا في تجربتنا اليوميـة نسمع ونرى كل من حولنا يدعي بأن ارتفاع الكلف يـؤدي إلى ارتفـاع الأسعار. لكن لا تعتمد التكاليف دائمـاً على العرض فقط ولكن علـى الطلب، أيضاً. كان الاقتصاديـون محقين بالشك في "المنطق" لوقت طويل. إنه ليس اقتصاداً جيداً! خذ بعين الاعتبار بصيرة الاقتصادي كينيث بولدينغ قبل أكثر من خمسة عقود:

> **ليـس هناك قانون يقول أنه كون تكلفة السلعة هي 40 دولاراً لكل طن فإنه يجب أن يكون سعرها 40 دولاراً لكل طن. إذا قام رجل ببناء بيت في القطب الجنوبـي بتكلفة مليون دولار، الحقيقة المجردة في كون أن البيت كلّفه مليون دولار لا تعني تمكنه من الحصول على ذلك القدر من المال للبيت. لكن هناك، علـى الرغم من هذا، علاقة وثيقة بين تكاليـف الإنتاج والسعر. يعتمد سعر السلعـة على منحنيات العرض والطلب، ويعتمد موقع منحنى عرضه على تكاليف إنتاجه.**

يعنـي بولدينغ بـ"القانون"، بالطبـع، قانوناً أو مبدأ اقتصادياً عالمياً، بدلاً من قاعدة قانونية. يبدو أن غير الاقتصاديين يعتقدون بأن الأسعار المرتفعة تفسر

عالمياً بارتفاع تكاليف الإنتاج. إنه حقاً ليس كذلك. دعنا ندعم مثال بولدينغ بواحد آخر بسيط؛ ثم سنستمر إلى الأمثلة الأكثر تعقيداً.

إصدار أول قرص مدمج

دفعت فرقة موسيقية 20,000 دولار ثمناً لوقت التسجيل في الاستديو و2,000 دولار أخرى لنسخ وتغليف أقراصهم المدمجة الـ 1,000 الأولى. مع وجود صندوق مليء بالأقراص المدمجة الجديدة في متناول اليد، يقومون بالنقاش حول الثمن الذي سيطالبون به.

(سبايك) كان أول المتحدثين. "اثنان وعشرون ألفاً مقسومة على ألف تساوي عشرين دولاراً. يجب أن نبيع بسعر عشرين دولاراً – نحن لا نغني من أجل المال على كل حال"، يقول بشكل واثق.

يقوم (نيدل) بتصحيحه. "اثنان وعشرون ألفاً مقسومة على ألف تساوي واحد وعشرين ألفاً. أعني، إثنين وعشرين دولاراً."

يسأل (شافت)، "لكن ماذا عن تكلفة آلاتنا وأجهزتنا؟ يجب أن نضيف ذلك، أيضاً."

"لكن تلك، تكاليف غارقة، يا رجل. اشترينا تلك الآلات قبل خمسة سنوات"، يرد (نيدل). الآخرون غير متأكدين من أين جاءت.

درس آخر حول التكاليف الغارقة!

بعد وقت طويل اتفق الجميع على أن يأخذوا باقتراح (نيدل) ويبيعوا القرص المدمج الواحد بسعر 22 دولاراً. يغادرون ويحاولون بيع أقراصهم المدمجة بسعر 22 دولاراً للواحد. لكن في سوق حيث تباع الأقراص المدمجة عادة، لنقل، بسعر 15 دولاراً للواحد، من سيكون مستعداً لدفع سبعة دولارات إضافية لهذه الفرقة؟ زوج من الآباء، وأخ، وثلاثة أبناء عم، وبضعة سكارى في الحفل. وسيبقى مع الفرقة 988 قرصاً مدمجاً.

في الحقيقة، سيترك أعضاء الفرقة العمل إذا استمروا في ذلك المنطق. اعتقدوا أن تكلفة الإنتاج تقرر السعر الذي يمكن أن يبيعوا به. لم يكونوا يفكرون مطلقاً بالطلب – استعداد الناس للدفع! علاوة على ذلك، لم يكونوا حتى ينظرون إلى التكاليف الملائمة. كان (نيدل) على حق، كلف الآلات غرقت (خارج الجزء الذي يمكن أن يتم استعادته إذا باعوا أجهزتهم). تكاليف وقت الأستديو، والنسخ، وتغليف الأقراص المدمجة كانت أيضاً غارقة في الوقت الذي أصبحت الشحنة بين أيديهم. من الأفضل الآن أن يطالبوا بسعر 8 دولارات، أو 6 دولارات أو حتى ربما دولارين من أن يبقوا السعر 22 دولاراً ولا يبيعوا شيءً.

"هناك ذهب في المنجم!" ماذا يعني ذلك؟

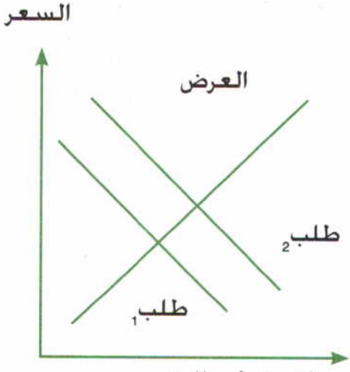
يعيش أحدهم أقل من 20 ميلاً بعيداً عن منجم "الروبس" للذهب. لقد تم تشغيله قبل قرن، ولفترة قصيرة أيضاً أثناء الثمانينات. إنه مقفل اليوم. ليس لأن الذهب قد نفد من المنجم. يعلم كل شخص في المنطقة أن هناك ذهباً في ذلك المنجم. إذاً، لماذا أغلق المالكون المنجم طوعاً؟ لأن سعر سوق الذهب فرض ذلك. وتنشأ أسعار السوق من عمليات العرض والطلب. افترض أنه إذا قرر شخص ما أن يعيد فتح المنجم، ستكون تكلفة التعدين 600 دولار لكل أونصة. مع ذلك، لا يستطيع مالكو المنجم، أن يصروا على 600 دولار لكل أونصة عندما يكون سعر الذهب اليوم يساوي 400 دولار لكل أونصة تقريباً. قد يدعون بأنهم يستحقون ذلك المبلغ بعد كل عملهم الصعب والخطر، لكن ذهبهم لن يكون مختلفاً عن ذهب أي شخص آخر.

إذا كان الطلب العام للذهب سيزداد إلى حد كبير في المستقبل، رافعاً أسعار الذهب أكثر من الأسعار العالية في الثمانينات، ربما سيتم يوماً ما إعادة فتح منجم "الروبس". لكن بسعر السوق المنخفض المنظور للذهب، ينظر الاقتصاديون في مكان آخر إلى مغامرات أخرى مربحة فعلاً. ببساطة، منجم "الروبس" غالٍ جداً ليتم إعادة فتحه والإبقاء عليه.

الحسابات النقدية:
من غير المتوقع أن يكون فتح المنجم مربحاً

حتى الجزارون لا يملكون الشجاعة!

افترض بأن هناك زيادة مفاجئة وغير متوقّعة في الطلب على لحم البقر. بالرغم من أنّه يحدث في كافة أنحاء البلاد سيلاحظ أي جزار زيادة فقط في مبيعاته الخاصة. سيتم بيع منتجاته من لحم البقر بسرعة أكبر من المتوقع وسيبدأ باللجوء إلى مخزونه لإرضاء زبائنه. عندما يصبح مخزونه مستنفذاً ببساطة سيتحدث مع سماسرة آخرين - شركات تعليب اللحوم والموزعين - ويزيد طلبه من لحم البقر. لكن كون أن طلبات الزبائن زادت في السوق كله، فلن يقوم هو فقط ولكن أيضاً آلاف الجزارين الآخرين سيقومون بطلب لحم البقر أكثر من المتوقع. هذا بالطبع يجهد على مخزون شركات تعليب اللحوم. وستحاول شركات تعليب اللحوم تباعاً طلب ماشية أكثر للذبح.

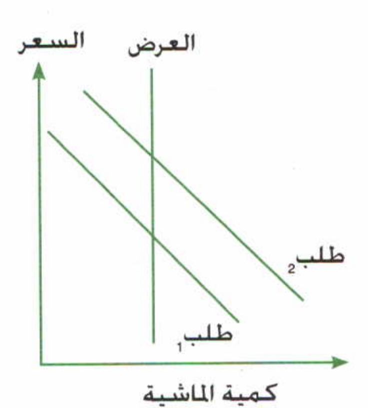


العائلات تزيد طلبها على لحم البقر

وهنا القيد الملزم. نحن نتوقع أن يكون عرض منتجات لحم البقر النهائية مرناً نسبياً - كاستجابة للتغير البسيط في السعر. يمكن للجزار أن يقطع لحم بقر أكثر أو أقل عند الرغبة. لكن لا يمكن أن يتم تربية ماشية جديدة خلال ليلة واحدة؛ إن عرض الماشية غير مرن على المدى القريب. لذا سيؤدي الطلب المتزايد على الماشية إلى المنافسة بين شركات تعليب اللحوم، التي يجب أن ترفع سعر سوق الماشية. يجب على شركات تعليب اللحوم أن يقوموا بإعلام الجزارين بأنهم كانوا

قادريـن علـى الحصول على لحم البقر، لكن فقط في تكلفـة أعلى. لذا يجب على الجزار الذي يرغب بالحصول على المزيد من لحم بقر أن يدفع سعراً أعلى.

ماذا سيفعل الجزار؟ بالنسبة له، ارتفعت تكلفة لحم البقر. سيقوم بفرض سعـر أعلى لمنتجاتـه من لحم البقر من زبائنه، معتـذراً دائماً، "هم الذين رفعوا تكلفتـي، لذا لسوء الحـظ يجب أن أكلفك سعراً أعلـى". بالطبع، "هم" في هذه الحالـة ليست حقاً شـركات تعليب اللحوم. مـن كان في النهاية مسـؤولاً عن تلك التكاليف الأعلى؟ إنهم الناس على الجانب الآخر من طاولة الجزار - الزبائن.



ستزيد شركات تعليب اللحوم طلبها على الماشية، مؤدية إلى رفع أسعارها

لماذا يكلف تغيير الأسِرّة كثيراً؟

لماذا تزداد تكاليف العلاج بالمستشفى بشكل مستمر؟ تحت نظام تكون فيه مدفوعـات المرضى للخدمة الطبية هي بالضبـط نفسها سواء دخلوا المستشفى أو تلقوا عناية خارجيـة فقط، من المحتمل أن يدخل المرضى أكثر إلى المستشفى. إن ذلك يمثل دعوة إلى الناس لزيادة الطلب على خدمات المستشفى القليلة، وسينتج كمـا هو متوقع زيادة في تكاليف الغرف. إن العنايـة في المستشفى عادة أفضل من خارجها، ويمكن للأطباء بسهولة أكثر أن يراقبوا تقدم حالة المرضى في المستشفى. إضافة إلى ذلك، يغطي التأمين في أغلب الأحيان تكلفة عناية المستشفى كاملة في حين يدفع فقط جزء من عناية المتعالج الخارجي.

توضـح إدارة المستشفـى بأن التكاليـف الغارقة لهـا استعمالاتها أيضاً. افترض أن مستشفى معينة تضيف جناحاً يحتوي على 200 سرير وتشتري الكثير مـن أجهزة المختـبر الجديدة المتطورة. عندما يتم اتخـاذ هذه الخطوات، تصبح التكاليـف المرتبطة بهم تكاليف غارقة. لكن هـذا لا يعني بأنها غير مفيدة لإدارة المستشفـى. إذا وافقـت شركات التأمين الحكومية والخاصـة أن تدفع للمستشفى مستنـدة على تكلفة المستشفى لتزويد الخدمـة إلى المرضى، وإذا وصل المستشفى إلى تقريـر ما يعتبر تكلفة، سيكون كل دولار مـن تلك التكاليف الغارقة مستعملاً. ستتوزع التكاليف الغارقة "على" كل مريض، وفقاً لأي صيغة تمكن المستشفى من استعادتهم بأسرع ما يمكن بدون إثارة عداء الذين يجب أن يدفعوا.

التكلفة بالنسبة لمن؟ المنفعة بالنسبة لمن؟ تلك دائما أفضل وسيلة لطرح مسألة التكاليف والمنافع إذا كنت تريد أن تكتشف لماذا يتم إتباع بعض السياسات. إذا كانت المنافع من ملكية مستشفى لكل المعدات الحديثة تزداد بشكل كبير نسبة إلى موظفيـه الطبيـين، إذا كانت تكلفة عـدم راحة الموظفين الطبيـين تقع بشكل رئيسي على إدارة المستشفى، وإذا كانت الحكومة أو شركات التأمين تتحمل تكلفة الحصـول على تلـك الأجهزة كلياً وبدون شـكاوى، سيقوم مديـرو المستشفى إذاً بشـراء أجهزة غالية حتـى إذا كانت نادراً ما تستعمـل - وسترتفع تكلفة خدمات العناية بالمستشفى.

بدأ أصحاب العمل الذين يدفعون العلاوات في السنوات الأخيرة بتسليط الضغط على المؤمِّنين للسيطرة على التكاليف، واستجاب المؤمّنون بالضغط على الأطباء للاقتصاد في شروط العناية الطبية الخاصة بهم. جرب المؤمّنون أيضاً أن يقوموا بدفع أجر ثابت للمستشفيات مقابل خدمات معينة بدلاً من تعويض المستشفيات عما يدعون أنهم تكلفوه. بينما يعطي هذا مزودي العناية الطبية حوافز للاقتصاد، على الرغم من أن جهودهم للاقتصاد تزعج المرضى أحياناً. إن مشكلة ضمان الرعاية الصحية الكافية لكل شخص بدون زيادة التكاليف إلى مدى لا يطاق ستبقى معنا لوقت طويل. بداية الحكمة في هذا المجال هو الاعتراف بأن الطلب يؤثّر على التكاليف وأنه لا يمكن تجنب وجوب استعمال بعض الوسائل لتقسيم خدمات العناية الطبية إلى حصص لأنه، عند سعر صفر أو تكلفة الجيب إلى المرضى، تكون الكمية المطلوبة أكبر بكثير من أي كمية يمكن أن يتم عرضها.

المزيد، لو سمحت، حيث أنه مجاني!

تذكّر المثال الخاص بحركة المرور المدني في الفصل الأول. بعد استعمال ذلك المثال عدّة مرات لتوضيح التعاون الاجتماعي، قمنا بالإشارة إلى شيء تعرفه: حركة المرور المدني ليست دائماً عملية منسقة بيسر. يوضع ازدحام حركة المرور الآن مع الجريمة العالية والمدارس السيئة في قائمة الأمريكيين للمشاكل الاجتماعية الجدية، مشاكل يجب على الحكومة أن تفعل شيئاً لتصحيحها. لماذا أصبحت الطرق تزدحم على نحو متزايد خلال العقود القليلة الماضية؟ الزيادة في السكان هو الجواب الشائع. لكن يستعمل عدد السكان الكبير قاعات السينما أيضاً، وأسواق الجزارين، وملاعب التنس الخاصّة، وتسهيلات قاعات الرسم. لماذا إذاً تلك المؤسسات غير مزدحمة أيضاً؟

الازدحام هي كلمة أخرى للنقص. يمكن أن يكون لدينا نقص في أي سلعة نختارها إذا أبقينا السعر منخفضاً بما فيه الكفاية. أولئك الذين يريدون أن يتم بناء طرق أكثر لوضع نهاية لازدحام حركة المرور يقولون بأنّنا يجب أن نعرض كمية من مساحات الطرق كما يريد الناس عند سعر يساوي الصفر. هذا قريب من السخف. التكلفة الحدية لإضافة الطرق ليست صفراً، بل هي عالية جداً في المناطق المدنية. لماذا يجب أن نتحمّل تكاليف إضافية كبيرة لأجل منافع إضافية صغيرة؟ المنافع ليست صغيرة، أنت تقول، لكن كيف يمكن أن نعلم دون استعمال السوق؟ إن رغبة الزبائن للدفع تخبر المنتجين الخاصين عن التكاليف التي تستحق أن يتم تحملها من أجل إرضاء طلب المستهلكين. إن استعداد السائقين لإثارة ضجة واهتياج حول الازدحام، لا تخبر المشرّعين أي شيء تقريباً حول التكاليف التي تستحق أن يتم تحملها لتزويد طرق مدنية أكثر.

ازدحام حركة المرور = نقص في الطرق. يمكن أن نواجه النقص في أيّ شيءٍ إذا أبقينا سعر استعماله منخفضاً بما فيه الكفاية

السؤال هو هل لدى السائقين تقدير كافٍ لإزالة الازدحام بحيث يقومون بدفع المال اللازم لإزالته. من المؤكد أنهم لا يقدرون إذا كنا نفكر ببناء طرق كافية لاستيعاب كل ما يريد أن يفعله السائقون عندما يكون سعر المال لاستعمال الطرق يساوي الصفر. لكن إذا قررنا اختبار استعداد السائقين لدفع ضرائب الطرق، سنكتشف بسرعة أن كمية مساحة الشوارع والطرق التي يحتاجها ويريدها المواطنون أقل بكثير من الذي يطالبون به. ستقل الكمية المطلوبة حين يرتفع السعر. سيستخدم الناس سياراتهم فقط في حال عدم توفر بدائل جيدة، بذلك يجعلون الطرق خالية لأحدهم الآخر. قد يكونون أفضل حالاً (بالرغم من أنّهم سيتذمّرون حول دفع ضرائب الطرق) لأنهم جميعاً سيقومون بإبقاء الطرق مفتوحة للاستعمالات القيمة جداً من خلال عدم نثر الاستعمالات ذات القيمة الحدية المنخفضة على الطرق.

طالما أن الحكومة تمتلك الطرق، واستجابةً إلى الضغط السياسي، توفرها للاستعمال عند سعر يساوي الصفر، سيكون لدينا ازدحام. لن يختفي ذلك الازدحام إذا قمنا ببناء أنفاق جديدة وأنظمة السكك الخفيفة. أفضل دليل هو حقيقة كونهم لم يفعلوا ذلك في أي مكان قاموا بتجربتها. تتوسع حركة المرور وتخلق ازدحاماً في الطرق التي تم بناؤها لإزالة الازدحام، ولا يغير النقل العام تلك الصورة جوهرياً. طالما أننا نقوم بالاستمرار بتوفير مساحات للطرق بدون مقابل.

التكاليف والمُلكية

حقوق المُلكية مهمة. كل شخص كان في القوات المسلحة يعرف قصص رعب حول الوسائل غير الكفوءة التي يستغل بها الجيش موظفيه: يوضع محاسب ماهر جداً ليقوم بطلاء الثكنات، ويتم حفظ الكتب من قبل شخص يستعمل أصابعه في العد! من المحتمل أن القصص مبالغ فيها بعض الشيء. مع هذا، لدينا أساس للتوقع بأن الموظفين سيتم استخدامهم في مثل هذه الطرق المهدرة في الجيش أكثر من الحياة المدنية في أغلب الأحيان. لماذا؟ لأن أولئك الذين يستخدمون الناس في الحياة المدنية مرغمون عادة أن يدفعوا لهم تكلفة فرصتهم البديلة. عندما تكون مضطراً لأن تدفع أجور المحاسبين، لن تجعلهم يقومون بطلاء الثكنات - على الأقل ليس إذا كنت صاحب عمل تأخذ بعين الاعتبار ربحية مشروعك. من الناحية الأخرى، ما هي التكلفة بالنسبة لعريف لتعيين مجند ماهر جداً في مهمة لا تتطلب أي مهارة مطلقاً؟ إذا شعر العريف بالاستياء من المجند لتفوقه، ونقله بالتالي إلى عمل ملائم أكثر لقدراته، فقد يستلزم ذلك في الحقيقة التضحية بفرصة ثمينة للعريف - الفرصة لإذلال شخص يكرهه. كل شخص يقتصد، لكن لا يشترك الجميع في نفس الأهداف.

حقوق الملكية والحوافز

تميل الموارد إلى أن يتم استخدامها بشكل طائش ومهمل عندما لا يكون واجباً

على المستخدمين أنفسهم أن يدفعوا تكلفة الفرصة الكاملة أو قيمة الموارد في ثاني أفضل استخدام لها. (إذا كنت تعتقد أن التعبير "بشكل طائش ومهمل" قوي جداً، هل تقبل بتعبير "بشكل مختلف"؟) في أغلب الأحيان يكون المستخدمون مرغمين على دفع تكلفة فرصة الموارد حينما تكون تلك الموارد ممتلكة من قبل أحدهم بشكل واضح ومؤكد. الرجل المجند لا "يمتلك عمله الخاص"، لأن القانون حرمه من قوّة تقرير أين ولمن وضمن أية شروط سيعمل. تنطبق النقطة أيضاً، بالطبع، على الموارد غير البشرية. إذا لم يمتلك أي أحد مورداً، فلن يكون هناك أي أحد يصر على أنه يجب على المستخدمين الرئيسيين للموارد أن يدفعوا قيمة الفرص التي تم التضحية بها بسبب استخداماتهم. تباعاً، سيميل سعر المورد أن يكون أقل من المألوف. وتميل الموارد التي يكون سعرها أقل من المألوف إلى أن تستخدم بعناية صغيرة.

كلّ هذا قابل للتطبيق بالكامل على مجتمع اشتراكي حيث الموارد مخصصة من قبل المخططين الحكوميين. بالنسبة للمخططين الاقتصاديين في الاتحاد السوفييتي السابق، كانت تكلفة بناء سكة حديد هي قيمة ما كان يمكن أن يتم فعله بالموارد. لكن إذا كان لدى المسؤولين الحكوميين القوّة للحصول على موارد ثمينة بدون الحاجة للمزايدة عليها، كيف سيكتشفون قيمة الموارد في الاستخدامات البديلة؟

وسيلة تخصيص التكاليف للأعمال البديلة هي صفة مميزة للنظم الاقتصادية المختلفة. عندما تكون الموارد مملوكة بشكل خاص، تولد العطاءات والعروض المتنافسة الأسعار التي تقرب تكاليف الفرصة البديلة إلى مالكي الموارد. عندما تكون الموارد غير مملوكة بشكل واضح من قبل أي أحد، لا يمكن أن تعمل هذه العملية. ماذا يحل مكانها؟ من يقرر القيمة النسبية لخط سكة الحديد هذا والآخر ذاك، أو من يقرر استعمال الفولاذ لمسارات سكة الحديد مقابل استعماله لبناء الشاحنات، أو من يقرر تحسين النقل مقابل تحسين نوعية ما يتم نقله، أو من يقرر أي السلع الاستهلاكية الأكثر والأفضل مقابل الرفاهية الإضافية؟ في غياب المعلومات التي تخلقها عملية العرض والطلب، فإن المخططين الاقتصاديين مرغمون تقريباً على فرض تقييماتهم الخاصة والاعتباطية على البدائل المتوفرة أمامهم.

في أي نظام اقتصادي، إذا لم يكن صانعو القرار يريدون العمل بصورة عمياء، يجب أن يتم استعمال بعض الطرق لتخصيص المؤشرات الواقعية لقيمة الفرص البديلة، والمنافع الحدية إضافة إلى التكاليف الحدية. يخلق العرض والطلب، أو عملية السوق من خلال تنافس العطاءات والعروض، مثل هذه المؤشرات عن طريق ربط سعر على الموارد المتاحة. حيثما تكون قواعد اللعبة غير مخصصة بشكل واضح لحقوق أشخاص معينين للسيطرة على موارد معينة وتبادلها،

لـن تولّد عمليـة العرض والطلـب مؤشرات واقعيـة للندرة، لتوجيـه التخصيص وتنسيق النشاط.

ملحوظ: وضع الأسئلة الاقتصادية في إطارها الصحيح

هنـا اختبار صغير لك لتأخذه بعين الاعتبار. يذهب ثلاثة رجال إلى فندق ويطلبون غرفة. إن التكلفة الكلية هي 30 دولاراً، وكل رجل يدفع 10 دولارات. بعد أن يذهبـوا إلى غرفتهـم، يدرك موظف الفندق بأنه طلـب منهم زيادة في السعر. لقد نسي أمر سعر الليلة الخاص الذي يساوي 25 دولاراً. لا يستطيع الموظف ترك مكتبـه، لـذا يتصل بالخادمة، ويعطيهـا خمسة دولارات من فئة الـدولار الواحد، ويطلب منها الذهاب إلى الغرفة وتعويض الرجال الثلاثة. في طريقها إلى الغرفة، تتسـاءل الخادمة كيف يمكن أن تقسم خمسة دولارات على ثلاثة أشخاص. تقرر، كونهـم لا يعلمـون عن زيـادة السعر على أية حـال، أن تعطيهـم 3 دولارات وتضع الدولارين الباقيين في جيبها سراً. لن يكون أحد أكثر حكمةً!

الآن الاختبـار: كل رجـل دفع، في الواقـع، 9 دولارات: 3 ضرب 9 يساوي 27. ووضعـت الخادمة دولارين في جيبها؛ المجموع 29 دولاراً. لكن الرجال الثلاثة دفعوا أصلاً 30 دولاراً، ليس 29 دولار. أين ذهب الدولار الأخير؟

أغلق كتابك. لا تقرأ أكثر حتى تكون قد حاولت أن تعرف الإجابة! إذا لم تستطع معرفتها بعد 15 أو 20 دقيقة، أعد فتح الكتاب وواصل القراءة. (سنعترف هنا بأنّ أحد المؤلفين أخذ حوالي 20 سنة لمعرفة الجواب)!

احذر من الأسئلة الخاطئة أو الصفات المضلّلة للمشكلة

نعـرف بأن بعض المعلمين يقولون، "ليس هناك أسئلة خاطئة، فقط أجوبة خاطئـة". حسنـاً، نكـره أن نقول، لكن أولئـك المعلمين على خطـأ. إنّ السؤال في نهايـة الاختبار، ببساطة، هو سـؤال خاطئ. (إنه غير منطقـي كسؤال، "ما وزن اللـون الأزرق؟") إنـه سؤال تم تصميمه عمداً لتضليلك، لأنه بالأصل لا يبدو غير منطقي مطلقاً، بالطريقة التي تم وضع السؤال فيها. وذلك ما يجعل هذا الاختبار قاسٍ جداً. ليس هناك جواب على السؤال: "أين ذهب الدولار الأخير؟".

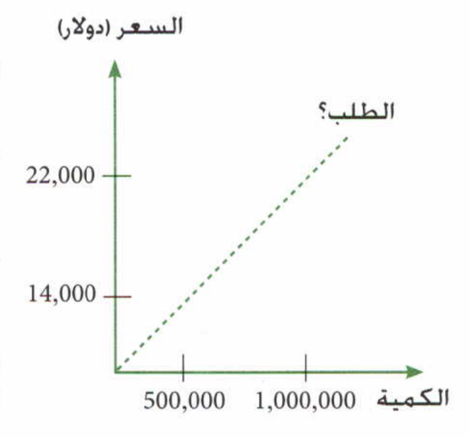
فاتورة الغرفة كانت حقاً 25 دولاراً. لم يدرك الرجال الثلاثة ذلك. قاموا بدفـع 5 دولارات زيـادة. استلمـوا في النهاية 3 دولارات من الخادمـة. أين ذهب بقيّـة المـال المدفوع زيادة؟ ذلك السؤال الصحيـح. والآن يمكنك أن تقرّر الجواب الصحيح بشكل واضح. دخل جيب الخادمة. إنه بتلك البساطة.

لماذا تم ذكر هذا الاختبار، الذي هو في الحقيقة ليس له علاقة بالاقتصاد؟ لأن، سواء بالجهل أو بالقصد، الكثير من التحليل حول الأحداث الاقتصادية اليومية موصوف بشكل خاطئ ومضلّل جداً، مثل اختبارنا. جزء كبير من فنّ طريقة التفكير الاقتصادية هو القدرة على الرؤية من خلال الأمور غير المنطقية. سنعطيك ثلاثة أمثلة شائعة لمساعدتك على شحذ مهاراتك.

احذر البيانات التي تظهر بأنها تتحدث عن نفسها

افترض أن لديك البيانات التالية:

	سعر النوع (س) من الشاحنات الصغيرة (دولار)	مشتريات النوع (س) من الشاحنات الصغيرة
1995	14,000	500,000
2005	22,000	1,000,000

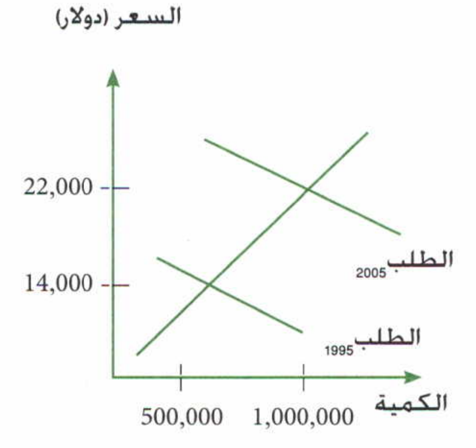


دعنا نفترض بأن البيانات لهذه السوق الافتراضية حقيقية. لا خدع هناك. وبمعدلات التضخم المنخفضة نسبياً على فترة الـ 10 سنوات السابقة، فإن السعر النسبي لصنف (س) من الشاحنات الصغيرة قد زاد في الحقيقة بشكل جوهري. سؤالنا الآن: ماذا تعني تلك البيانات حول منحنى الطلب للشاحنات الصغيرة؟

لا تكن مغرى للقول بأنّنا سألنا السؤال الخاطئ هذه المرة. إنه سؤال شرعي جداً. نحن مهتمّون بجوابك.

إذا استنتجت بأنّ منحنى الطلب للصنف (س) من الشاحنات الصغيرة يميل صعوداً إلى الأعلى، فقد حققنا ما تمنّيناه. بالرغم من أن السؤال شرعي جداً، فقد زودناه بالبيانات التي وفرت ظهور منحنى طلب يميل صعوداً إلى الأعلى.

لا تتحدث البيانات عن نفسها أبداً. في الحقيقة، لا تستطيع البيانات الحديث مطلقاً. كما ناقشنا في الفصل الأول، يستخدم الاقتصادي نظرية لكي يفسر البيانات ويجعلها منطقية. مبادئنا حول العرض والطلب هي جزء كبير من نظريتنا. هل يسمح قانون الطلب بمنحنيات طلب تميل صعوداً إلى الأعلى؟ لا. (إنه حتى لا يعترف بمنحنيات طلب عامودية). تنحدر منحنيات الطلب للأسفل دائماً وفي كل مكان.



بإبقاء ذلك في الذهن كيف يمكن أن تبدأ بتفسير الزيادات في المشتريات مع السعر الأعلى للشاحنات الصغيرة؟ لقد ازداد الطلب العام على الصنف (س) من الشاحنات الصغيرة بين عامي 1995 و2005 ذلك يفسر على الأقل جزءً من الزيادة في سعر السوق. (تساعد الدخول الفردية الأعلى والعائلات الأكبر وحملات الإعلانات الكبيرة على تفسير الزيادة في الطلب خلال تلك الفترة).

تلـك بداية أفضل بكثير للإجابة على السؤال مقارنـة باستنتاج أن البيانات تشير ضمناً إلى أنّ منحنى الطلب يجب أن يميل صعوداً إلى الأعلى.

احذر من المحللين الاقتصاديين المبتدئين

في أغلـب الأحيـان، لا تكون المشكلـة محدودة بترك البيانـات تتحدث عن نفسهـا بطريقة ما. إقـرأ أيّ صحيفة في البلاد وستصـادف في النهاية بياناً غير منطقي كهذا:

> **يواصـل الصقيع الأخـير التخريب في سـوق البرتقال. سيواجـه مزارعونا مشاكل أسوأ في الأسابيع القادمة. لقد توقع بعض مضاربي الأسهم بشكل صـحيح أنّ العرض المنخفض سـيزيد أسـعار البرتقال. لكنّهم نسوا شيئاً. سـتخفض الأسـعار الأعلى الطلب على البرتقال، التي هي عبارة فقط عن أخبار سـيئة أكثر للمزارعين. وسـيؤدي الطلب المنخفض بسرعة إلى أسعار أقل. بالأحرى، وضـع كئيب لمزارعينا. لديهم برتقال أقل للبيع وسـيواجهون أسعاراً منخفضـة قريباً. الأسواق عديمة الرحمة. ضربة مضاعفة، وسيكون معظم المزارعين محظوظين للنجاة منها.**

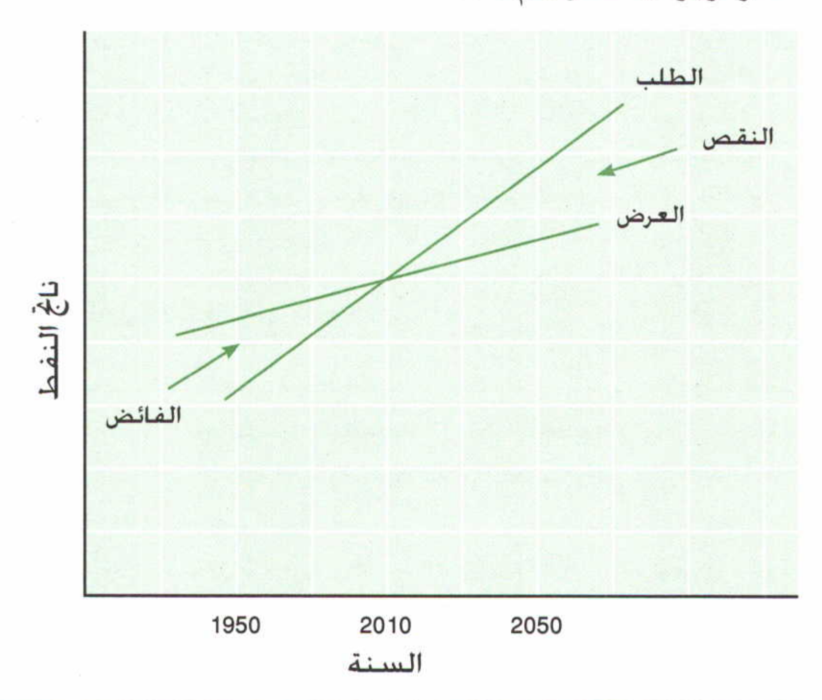
نتمنّـى بأنك لاحظت وسيلة المحلـل المضلّلة لجعل السـوق يظهر كشخص "عـديم الرحمـة". يمكننا أن نغفر له ذلك. إن بقيّـة تحليله هو الذي يزعج حقاً، لأنه ضمن إطار استعمل فيه مفاهيم الاقتصاد المألوفة مثل العرض والطلب، وهو مكتوب بثقة وإيمان!

يؤدي الانخفاض في العرض إلى الارتفاع في السعر. الارتفاع في السعر، علـى أيـة حال، لا يـدلّ على انخفاض في الطلـب على البرتقال، كمـا قال المحلل. إنــه يخفض الكمية المطلوبة، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة. ذلك يخفّض النقص المؤقت في سوق البرتقال. في الخلط بين النقصان في الكمية المطلوبة والنقصان في الطلب العامّ، من المحتمل أن تثبت تنبؤات المحلل الخاصة (قد يجادل طالب ذكي جـداً، حين يتذكر مناقشتنا في الفصل الثالث، بـأنّ الأشياء الأخرى ليست ثابتة. إذا توقع النـاس أسعاراً أعلى للبرتقال في المستقبل، فإن الطلب العام في الحقيقة قد يزيد حيث ستحاول عائلات شراء أكثر الآن قبل ارتفاع الأسعار أكثر).

كـن دائماً علـى أهبة الاستعـداد للخلط مـا بين التغيـيرات في العرض والطلب والتغييرات في الكمية المعروضة والكمية المطلوبة. صدق أو لا تصدق، كلما بحثت أكثر عنهـم في الصحف والمنشورات المالية، كلما وجدتهم أكثر. (حتى أننا وضعنـا بعض الأسئلة في نهاية الفصل الأخـير. إذا لم تقم بملاحظتها، ربما الآن هو وقت جيد لإلقاء نظرة عليها).

حالة الرسم البياني للنمو والنقص الدائم

في أغلب الأحيان، تكمن الوسيلة الأكثر فاعلية لتقديم حجّة اقتصادية باستعمال الرسوم البيانية. نحن نستعمل العديد منها في هذا الكتاب. في هذا الفصل لوحده، قمنا باستعمال الرسوم البيانية لفهم وتوقّع نتائج مراقبة الإيجارات ووقع الضريبة، على سبيل المثال. نادراً ما تستخدم الصحف الرسوم البيانية، لكن المعاهد ومجالس الخبراء تقوم غالباً باستعمالها. خذ بعين الاعتبار ما هو موجود في الشكل رقم 4-6.



الشكل 4-6: منحنيات عرض وطلب خاطئة للنفط

يبدو أنه رسم بياني يصوّر منحنى العرض ومنحنى الطلب للنفط من عام 1950 إلى عام 2050. يتقاطع المنحنيان عند عام 2010. يوضح الرسم بأن الولايات المتّحدة تمتّعت بفائض من النفط لأكثر من 50 سنة، لكنها ستواجه قريباً نقصاً متزايداً ودائماً من النفط بعد عام 2010. يقدم مجلس الخبراء الذي أنتج هذا الرسم البياني العديد من التوصيات عن وجوب تشريع سياسات على المستوى الاتحادي والدولي لحفظ النفط وبذلك تجنب أزمة السوق المتزايدة هذه.

لكن لاحظ أن الرسم البياني لا يعرض أي معلومات بخصوص سعر النفط. بالرغم من أن المحلّل قد أشار على أحد المنحنيات بـ "العرض" والآخر بـ "الطلب"، إلاّ أن هذه حقاً ليست منحنيات عرض وطلب مطلقاً. لقد تم خداعنا!

توضّح منحنيات العرض العلاقة بين السعر والكمية المعروضة؛ وتوضح منحنيات الطلب العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة. لا توضح هذه المنحنيات مثل هذه العلاقة!

إنّ "الفائض" و"النقص" في الرسم البياني مضلّلان على حد سواء. يعرّف الفائض بتجاوز الكمية المعروضة للكمية المطلوبة عند سعر معين، وليس بتجاوز "العرض" "للطلب" عند نقطة معينة في وقت ما. وأسعار السوق، بالطبع، ستنخفض أثناء الفائض. ويعرّف النقص بتجاوز الكمية المطلوبة للكمية المعروضة عند سعر معين، ليس بتجاوز "الطلب" "للعرض" عند نقطة معينة في وقت ما. وسترتفع أسعار السوق أثناء النقص.

يفشل الرسم البياني في تقديم اعتبار لمبادئ العرض والطلب في عملية السوق. لا يعترف بأي دور لعملية تعديل السعر. إذا زاد الطلب على النفط بسرعة أكبر من العرض عبر الوقت، سيزيد سعر سوقه لعكس قيمته الحدية المتزايدة وتكلفته الهامشية. لن يحدث نقص متزايد ودائم. بدلاً من ذلك، سيقود السعر المتزايد المستخدمين للاقتصاد في النفط.

نظرة سريعة

- تابعنا في هذا الفصل موضوعنا: إن قواعد اللعبة تؤثّر على شروط العرض والطلب عن طريق تشكيل الحوافز.
- تتغيّر الحوافز، على سبيل المثال، عندما يتم تطبيق التحكم بالأسعار في عملية السوق. عندما يكون التحكم في الأسعار فعّالاً، يولد بغير قصد عدم تنسيق في السوق.
- إن سقف السعر هو أقصى حدّ للسّعر يتم فرضه قانونياً. سواء كان سقف السعر مفروضاً على الغازولين أو على سلعة مختلفة تماماً، مثل ايجارات الوحدات السكنية، سيخلق نقصاً. ستميل منافسة الأسعار إلى أن تكون مستبدلة بمنافسة غير سعرية أو غير نقدية. ويقوم السعر المنخفض المفروض قانونياً بإزالة أو تخفيض ندرة السلع الموضوعة تحت السيطرة.
- دعم الأسعار الزراعية، أو تحديد الحد الأدنى لأجور العمالة غير الماهرة، عبارة عن حد أدنى للسعر مفروض قانونياً. إذا كان فعّالاً، يولد فائضاً دون قصد. بالنسبة للسلع الزراعية، يتم شراء ذلك الفائض عادةً من قبل الحكومة، ممثلاً بنقل الثروة من المستهلكين (على شكل أسعار أعلى) ومن دافعي الضرائب (على شكل عبء ضريبي أعلى لدفع ثمن برامج الدعم الحكومية). وفي حالة الحد الأدنى للأجور، يظهر الفائض على شكل عمال عاطلين عن العمل، الذين لا يتم شراؤهم (مثل السلع الزراعية) من قبل

الحكومة نفسها. في حين أن أولئك الذين يبقون في وظائفهم أو يجدون وظائف عند الحد الأدنى من الأجور هم أفضل حالاً (مقارنةً بما كانوا سيكسبونه عند أجر السوق الحر)، يكون أولئك العاطلون عن العمل ببساطة غير محظوظين.

- يقود منع الكحول إلى الإقتصاد غير الرسمي. وأولئك الذين يمتلكون فائدة مقارنة في الجريمة هم ورثة في العملية التنافسية.
- لا تدفع الأشياء، أو الأماكن، أو المنظمات الضرائب. الناس يفعلون ذلك. ويميل النشاط المفروض عليه ضريبة إلى تخفيض فرص مشاركة الناس في ذلك النشاط.
- ليس هناك قانون اقتصادي يقول إن تكاليف الإنتاج تحدد السعر. إنه من الخطأ الافتراض بأنّه يمكننا أن نختار بين إسناد الأسعار للتكاليف و تركها ليتم تحديدها من قبل الطلب والعرض، لأن عملية العرض والطلب تحدد كلّ التكاليف.
- بتعديل التكاليف النسبية استجابةً للشروط المتغيرة، تحدد عمليات الطلب والعرض الأسعار التي تعكس الندرات النسبية للسلع وتشير إلى كيفية استعمالها بطريقة اقتصادية.
- تنسق الأسعار التي تعكس الندرات النسبية المتغيرة نشاطات الناس في مجتمع تجاري.
- عندما تكون الموارد غير مملوكة بشكل خاص أو عندما تكون قواعد اللعبة التي تحكم استعمالها غير واضحة، يصبح النشاط التعاوني في مجتمع تجاري أكثر صعوبة.
- يستعمل العديد من الناس المختلفين الشروط والمفاهيم الاقتصادية بطرق مضللة أو غير صحيحة المعلومات. فضح قصصهم هو جزء من الفنّ الاقتصادي.

أسئلة للمناقشة

1. هل يمنع التحكم بالأسعار الأغنياء من الحصول على أشياء أكثر من الفقراء؟ أحد الأسباب هو أن الحكومات المحليّة تلك تقوم في بعض الأحيان بفرض رقابة على الإيجارات بالضبط لتمنع أسعار المال من تقسيم المساحات السكنية النادرة الى حصص. هل ينجح التحكم في عمل ذلك؟ كيف تم ذلك، في حين أن أغلب شقق مدينة نيويورك المتحكم في إيجاراتها مسكونة من قبل الناس الأغنياء نسبياً؟

2. إن أنظمة الرقابة على الإيجارات، التي تشرّعها المدن أحياناً، تحاول عادةً الحد من الزيادة في الإيجارات بالكمية التي زادت فيها تكلفة المالكين. استعمل تحليل هذا الفصل في التفكير بشأن الأسئلة التالية.

أ. ما هي التكلفة على المالك يؤجر لك شقّة بسعر 500 دولار إذا كان شخص آخر مستعد لدفع 600 دولار؟ ما هي منفعة التأجير بالنسبة لك؟

ب. ما هو تأثير نظام التحكم بالإيجارات على التكلفة على المالكين لتأجير شقّة لا تستعمل أو يتم استعمالها من قبلهم أو السماح للأقرباء بالعيش فيها دون إيجار؟

ج. ما هو مفهوم التكلفة الذي تعتقد أن مؤيدي التحكم بالإيجارات يفكرون فيه عندما يتحدثون عن إسناد الإيجارات القصوى الى تكاليف المالكين؟

د. تعكس دفعات الرهن تكلفة شراء بناية وعليه يمكن عادة أن تكون متضمّنة كتكاليف شرعية عندما يطلب المالكون الذين يعملون تحت قانون التحكم بالإيجار رفعها. ما الذي يقوم بتحديد التكلفة على المالك لشراء عمارة سكنية؟

ه. يمكن تضمين تكاليف شراء الوقود لأغراض التدفئة دائما كتكاليف شرعية عندما يطلب المالكون رفع الإيجار. ما الذي يحدد أسعار الوقود؟

و. افترض أن مالكاً استأجر مساحة في موقف سيارات قريب ووفره لمستأجريه. إذا زاد الطلب على مكان الوقوف، فمن المحتمل أنه يجب عليه أن يدفع أكثر لاستئجار أماكن للوقوف. لماذا سيكون من المحتمل أكثر أن يقوم مجلس التحكم بالايجار بالموافقة على طلب المالك لزيادة الإيجار استناداً على الطلب المتزايد على أماكن الوقوف أكثر من الطلب المتزايد على استئجار السكن نفسه؟

3. تمتلك مدينة سياتل حوضاً لرسو السفن وتستأجر أماكن لنقل المالكين بالباخرة. عندما قرر مسؤولو المدينة وضع معدل أجرة ينتج 5 بالمائة ربحاً على التكلفة المقدرة من استبدال المنشأة، قالوا أن هذا يدعو إلى مضاعفة تقريبية لأجور المرسى على السنوات الثلاث التالية.

أ. ما هي علاقة التكلفة المقدرة لاستبدال المنشأة بتكلفة تأجير المرسى؟

ب. إن الجزء الأكثر أهمية من المنشأة هو ماء المحيط الذي يملأ "بوجيت ساوند"، الذي تم فيه بناء حوض الرسو. هل يجب تضمين التكلفة المقدرة من استبدال المحيط في السعر؟ (إذا كنت تجادل بأنّه لا يجب أن يكون متضمناً لأن المحيط هدية مجّانية من الطبيعة، قم بالعودة الى نهاية الفصل 4 وتحقق من إجابتك على السؤال رقم 9).

ج. في الوقت الذي أعلنوا فيه نيتهم لرفع الأجور، قدر مسؤولو المدينة زمن الانتظار للحصول على مكان من 17 الى 20 سنة. ما علاقة ذلك بتكلفة تأجير المرسى؟

4. الكحول غير شرعية في مساكن الجامعة. لماذا يقوم الطلاب على الأرجح بإدخال، لنقُل، زجاجتين من (التاكيلا) خفيةً بدلاً من علب البيرة، بالرغم من أنّ الأكثرية تفضل شرب البيرة على التاكيلا؟

5. في الولايات المتّحدة اليوم، فئة العملة الأكبر هي ورقة الـ 500 دولار. لم تعد فئات الـ 1,000 دولار والـ 5,000 دولار والـ 10,000 دولار توزّع كنقود. هلّ يمكنك أن توضّح لماذا قامت السلطات بالغاء فئات العملة الأكبر كجزء من جهدها لمحاربة الجريمة المنظّمة؟

6. في فيلم "العرّاب"، كان عند (فيتو كورليون) - العراب نفسه - عدة "مواهب" نادرة، من تنظيم "عائلته" إلى قتل وطعن الآخرين. لماذا، إذن، تخصص هو بشكل خاص في الإشراف على العائلة واستخدم الآخرين لاتمام الوظائف الأخرى؟

7. ما العلاقة بين التكاليف والأسعار؟ تطلب منك الأجزاء الأربعة من هذا السؤال تحليل بعض الحالات المعيّنة:

أ. يكلّف بناء وتجهيز سفينة صيد السمك المفلطح الضخم الكثير من المال. هل من أجل هذا، يكون شراء هذا السمك غالياً جداً؟ ما العلاقة بين سعر السمك المفلطح الضخم وتكلفة تجهيز سفينة صيد السمك المفلطح الضخم بالكامل؟

ب. هل يدفع الناس في الأحياء الأفقر المزيد من المال لمواد البقالة لأن البقالين يجب أن يطلبوا مالاً أكثر لتغطية التكاليف العالية التي ترتبط بنسب الجريمة الأعلى؟ ما هي العلاقة بين سعر مواد البقالة وتكلفة التأمين في مناطق الجريمة العالية؟

ج. هل تقدم حكومة الولايات المتحدة دعم أسعار للمزارعين الذين يقومون بزراعة بعض المحاصيل لأن تكلفة زراعة تلك المحاصيل عالية؟ أم هل تكلفة زراعة بعض المحاصيل المعينة مرتفعة لأن الحكومة تعرض دعماً لهم؟

د. هل طيور الفلامنغو المنحوتة يدوياً من الخشب الأحمر التي تباع بـ 150 دولاراً شيء ثمين لأنها تستهلك العديد من الساعات لنحتها؟ أم هل يقضي الناس العديد من الساعات في نحت طيور الفلامنغو من الخشب الاحمر لأنها ثمينة؟ هل تعتمد قيمة الشيء على ما يعرفه الناس عن طريقة إنتاجه؟ هل سيكون الفلامنغو ثميناً إذا اعتقد الناس أنّ البابا جون الثّالث والعشرين قام بنحته أكثر مما إذا إعتقدوا بأنّك أنت الذي قمت بنحته؟

8. سيقوم إعصار حادّ يعبر منطقة مأهولة بتدمير العديد من النوافذ، وبذلك سيسبب زيادة ضخمة في طلب خدمات صانعي النوافذ. إذا استجاب صانعو النوافذ لذلك عن طريق رفع أجرتهم في الساعة، سترتفع تكلفة إصلاح النوافذ على مالكي المنازل. لكن هل قام الإعصار برفع التكلفة على صانعي النوافذ لتصليح النوافذ؟ أم هل قام صانعو النوافذ الذين يرفعون أجورهم باستغلال الظرف بشكل غير عادل؟ قد تساعدك الأسئلة التالية بالتفكير في المسألة.

أ. لماذا كان صانعو النوافذ قادرين على رفع أسعارهم؟

ب. من غالباً سيضع ضغطاً أكبر على صانعي النوافذ لرفع أسعارهم؟

ج. في أي طريقة سيختبر صانعو النوافذ ارتفاع تكاليف الفرصة البديلة الحدية؟

د. لماذا يمكن أن يكون صانعو النوافذ مترددين في رفع أسعارهم؟

هـ. ماذا يمكن أن يفعل صانعو النوافذ لرفع الأسعار بدون إغضاب الناس في المجتمع؟

و. كيف ستجعل الأسعار المتصاعدة خدمات صانعي النوافذ أكثر توفراً للناس في المجتمع؟

9. (إيلدرلي للمعدات) هي شركة وطنية لبيع كلّ أنواع الآلات الموسيقية عن طريق طلبات البريد، من القيثارات السمعية والكهربائية إلى البانجو وآلات العود. في داخل صفحة دليلها مكتوب: "نفخر بتزويدك ببضاعة موسيقية غير عادية ومن الصعب الحصول عليها. لكن بسبب طبيعتها المتخصّصة - معظمها مصنوعة باليد والعرض محدود - السعر وتوفر البضائع في هذا الدليل عرضة للتغيير بدون إشعار. سنقوم برفع أسعارنا فقط إذا ارتفع السعر الذي ندفعه". تقدم (إيلدرلي للمعدات) أنواعاً من آلات عود جيبسن عالية النوعية، المفضلة من قبل لاعبي البلوجراس في كافة أنحاء البلاد. يستخدم جيبسن فريقٌ صغير من الحرفيين المتخصّصين والموهوبين جداً لإنتاج تحفته من نماذج الأنواع. افترض أن الارتفاع الأخير في شعبية موسيقى البلوجراس خلق زيادة غير متوقّعة في الطلب على آلات عود جيبسن هذه في إيلدرلي وفي دكاكين الموسيقى عبر الولايات المتّحدة. هل يمكن أن توضّح عمليات العرض والطلب التي ستقود دكاكين الموسيقى مثل إيلدرلي في النهاية للقول: "آسفون، لقد زادت تكاليف آلات عود جيبسن. نحن نأسف لأننا مجبرون على رفع سعرنا؟"

10. لقد سمعت جدتك بأنك كنت تدرس الاقتصاد وقرّرت إستخدام معرفتك. تريد بيع منزلها وتحتاج لمعرفة ما هو السعر الذي تطلبه عن بيتها المصان جيداً في حيّ متزايد السكان. أنت بحاجة للمزيد من المعلومات: ماذا كلّفها؟

تقـول بأنّه كلّف 15,000 دولار قبل أربعين سنة. بهذه المعطيات، قم بنصحها بشأن سعرها المطلوب.

11. قـام دانيال كانمان، وجاك نيتش، وريتشارد ثيلر بإجراء بحث عن تصورات الإنصـاف التي يطبقها الناس على معاملات السوق. تنشر إحدى مقالاتهم، بعنـوان "الإنصاف كقيد على تحقيق الربح"، نتائج استبيان رأي عام صمّم لتحديد قواعد إنصاف الناس المستعملة في تقييم الأعمال من قبل الشركات. هنا حالة افتراضية تم وصفها في الاستبيان:

مخـزن بقالة لديه مخزون عدة أشـهر من زبدة الفسـتق، على الرفوف وفي المخزن. يسـمع المالك بأنّ سـعر الجملة لزبدة الفستق زاد، وفوراً يرفع السعر على المخزون الحالي من زبدة الفستق.

من بين 147 شخصـاً أجابوا على الإسـتبيان، 21 بالمائة فقط اعتبروا بأن هذا السـلوك مقبول بينما اعتبره 79 بالمائة غير عادل.

أ. إنّ سعـر الجملـة لزبـدة الفسـتق في المخزن هـي تكاليف غارقـة. هل لها علاقـة بقرارات التسعير بالنسبة لبائع يشترك في وجهة نظر الأغلبية عن الإنصاف في التسعير؟

ب. كيـف يمكن أن تكـون لها علاقة بالنسبة لبائع يحمـل شخصياً وجهة نظر الأقليـة لكنـه يعلم أيضاً أنّ زبائنه سيكتشفون مـا فعل إذا رفع السعر على المخزون "القديم"؟

ج. لا تفـرق طريقة التفكير الاقتصادية عادة بين مبلغ من المال دُفع ومبلغ من المال لم يتم تسلمه: الاثنتان عبارة عن تكلفة متساوية. على ما يبدو لا يميز أغلبيـة العامة بسبب أنه يُحتمل أن يرفع الباعـة أسعارهم لتغطية دفعات تكلفـة الجملة الأعلى لكن قد لا يفعلوا ذلك فقط لأن المستهلكين مستعدون لدفـع أسعـار أعلى. هل تستطيـع الدفاع عن التمييز الأكـثر شهرة، أو هل تعتقد بأنه ببساطة نتيجة الفشل في فهم ما يجري؟

12. إن الأطبـاء الذين قاموا بالاستدانة على نطاق واسع لتمويل دراستهم الطبية عـادة يدخلـون الممارسة وهم محملون بديـون كبيرة يجب عليهـم أن يبدأوا بإعادة دفعها.

أ. ما هي الاختلافات التي تتوقّع ملاحظتها في الأجور المحددة من قبل ثلاثة أطباء شباب بدأوا الآن بممارسة عملهم إذا قام أحدهم بتمويل تعليمه عن طريق الاستدانة ويجب الآن أن يقوم بدفع 9,600 دولاراً في السنة لمدة 15 سنـة، وأخرى تم دفع كل أجور تعليمها من قبل والديها، وثالث أتم دراسته كلها من خلال المنح والبعثات الحكومية؟

ب. قم بتقييم الرأي، الذي قُدّم من قبل مدير أعمال كليّة طبيّة، بأن الحكومة

يمكن أن تخفض فواتير أطبائنا عن طريق دفع كامل أجرة تعليم الأطباء، وهكذا تجعله من غير الضروري للأطباء أن يستعيدوا تكاليف تعليمهم (إضافة إلى الفائدة) عن طريق رفع أجورهم.

ج. صرح مؤلف الرأي السابق بأنه يجب علينا "أنت وأنا" أن نغطّي تكلفة تسديدات قرض الأطباء من أجورنا لأن هذه الدفعات هي "تكلفة عمل شرعية." ما الاختلاف الذي يحصل سواء كانت أو لم تكن دفعات معيّنة هي "تكلفة شرعية لانجاز العمل"؟ افترض أن كلّ الأطباء الذين يزاولون المهنة في منطقة ما يجب أن يقوموا بدفع 5,000 دولار في السنة إلى نقابة الجريمة المحلية كنقود حماية. هل ستكون هذه الدفعات "تكلفة عمل شرعية؟" هل ستؤثر على أجور الأطباء؟

13. هل من المحتمل توفير رعاية صحية بدون التقسيم إلى حصص؟ في عام 1948، استلمت كلّ عائلة في بريطانيا منشوراً يوضح بأنّ مؤسسة الصحّة العامة الجديدة ستقوم "بتزويدك بكلّ الرعاية الطبية والتمريض ورعاية الأسنان. كلّ شخص - غني أو فقير، رجل أو امرأة أو طفل - يمكن أن يستخدمها أو أن يستخدم أيّ جزء منها. ليس هناك أية تكلفة، إلاّ لبضعة بنود خاصّة."

أ. هذا النظام الرائد لتزويد الرعاية الصحية، الذي تم الاحتفال بذكراه الخمسين في عام 1998، كان مستنداً على فرضية أنّ كمية الرعاية الصحية التي ستكون مطلوبة عند سعر صفر محدودة. تم دحض هذه الفرضية في بريطانيا وكل البلدان التي بدأت بتطبيق أنظمة مماثلة ووجدوا أنفسهم يواجهون نقصاً في خدمات الرعاية الصحية. كيف يمكن أن يظهر نقص في مثل هذا الحالة؟

ب. إذا تم توفير الرعاية الصحية لكلّ شخص عند سعر صفر، وعند هذا السعر، تتجاوز الكمية المطلوبة الكمية المعروضة، كيف سيتم تقسيم الرعاية الصحية إلى حصص؟

ج. ما هو نظام تقسيم الحصص الذي ستقوم بالتوصية به؟

14. يدعي الكتاب أنه عندما يكون الناس غير ملزمين بدفع أيّ شيء مقابل استخدام موارد ثمينة، مثل مساحات الطرق، سيستمرّون باستخدامها حتى تنخفض قيمتها إلى صفر. يفاجئ هذا في أغلب الأحيان الناس الذين لم يصبحوا لغاية الآن معتادين على كون طريقة التفكير الحدية خاطئة. لماذا سيختار الناس التصرّف وفق طريقة تؤدي إلى جعل قيمة نشاط - القيمة بالنسبة لأنفسهم - تساوي الصفر؟ ينشأ التشويش لديهم من الفشل في إدراك أنّ القيمة الحدية التي تنخفض إلى صفر وأن هذه القيمة مختلفة جداً عن مجموع أو متوسط القيم. افترض بأنك تحبّ الكعك المحشو برقائق

الشوكولاتة. إنها السّاعة العاشرة صباحاً، أنت جائع جداً، ويأتي شخص ما يقوم ببيع كعك محشو برقائق الشوكولاتة مخبوز حديثاً. تفكر بالأمر لوهلة، ولن تدفع أكثر من 3 دولارات للكعكة، ولا تريد أكل أكثر من أربع كعكات تحت أية ظروف. (نستثنى إمكانية تخزينهم ليتم أكلهم لاحقاً). الجدول 1-6 يوضح برنامج الطلب الخاص بك:

جدول 1-6

السعر (دولار)	الكعك المطلوب خلال اليوم
$3.00	1
1.50	2
0.40	3
0.10	4
0.00	4

أ. كم ستأكل خلال اليوم إذا كان السعر يساوي صفراً؟

ب. ما هي القيمة الكليّة التي ستحصل عليها، مقاسة بالدولار لكل اليوم؟

ج. كم ستكون القيمة المتوسطة للكعك، مقاسة بالدولار لكل كعكة؟

د. كم ستكون القيمة الحدية للكعك، مقاسة بالدولار لكل كعكة، عندما يكون متوفراً لك مجاناً؟

15. الشكل رقم 5-6 يوضح منحنى عرض خدمات الأطباء ومنحنى طلب تلك الخدمات. إنّ أجر توازن السوق هو 30 دولاراً.

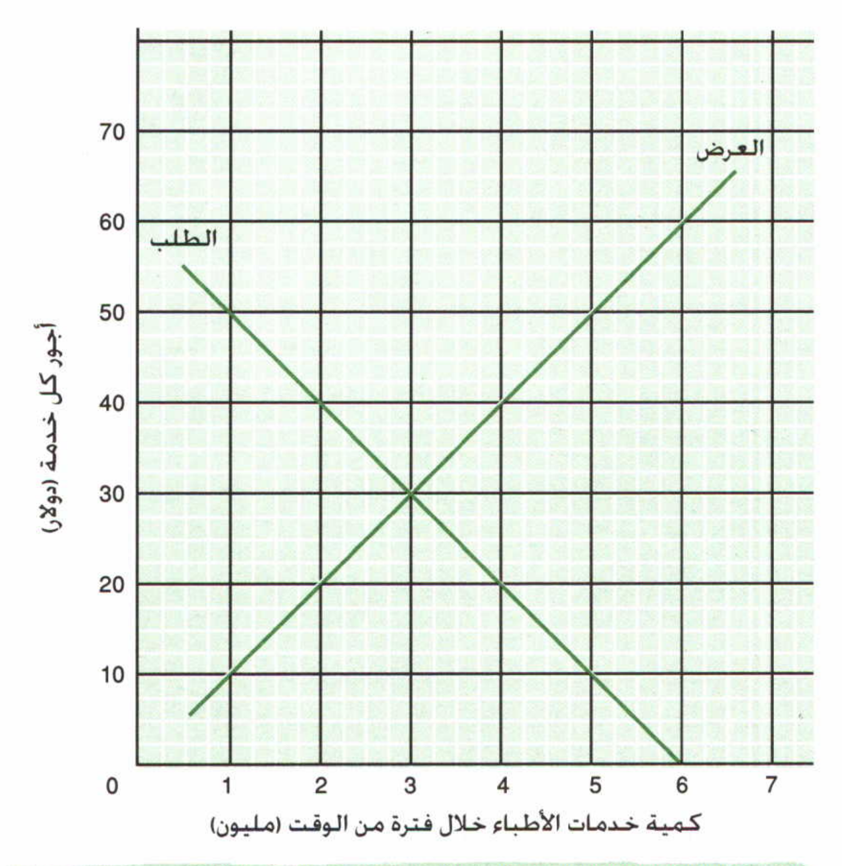
أ. إلى أيّ موقع سيتحرك منحنى الطلب إذا وافقت الحكومة على دفع كامل تكلفة أجور الأطباء؟ ماذا سيحدث لسعر توازن السوق؟ (تلميح: ما هي الكمية التي سيطلبها الناس عند سعر صفر؟).

ب. ماذا سيحدث لمنحنى الطلب ولسعر توازن السوق إذا ألزمت الحكومة نفسها بدفع نصف أجور الأطباء؟ (تلميح: عندما يكون الأجر هو 30 دولاراً، ما هو الأجر المدفوع من قبل المستهلكين؟ ما هي الكمية التي سيريدون شراءها بهذا السعر؟)

ج. كم سيكون سعر توازن السوق إذا دفعت الحكومة 80 بالمائة من أجور الأطباء؟

16. يعني إتقان طريقة التفكير الاقتصادية تعلم التفكير من ناحية العرض والطلب. هنا أسئلة إضافية يمكنك أن تتدرب عليها. إن أجوبتك أقل أهمية من التفكير الذي قمت به لتصل إلى تلك الأجوبة. ربما يجب أن تبدأ في كلّ حالة بتخطيط رسم بياني صغير للعرض والطلب. ثمّ تسأل نفسك فيما إذا كان سيؤثر الحدث الذي تم وصفه على منحنى العرض أو على منحنى الطلب،

ومـا هو الاتجـاه الذي سيتحرك فيه المنحنى، ومـا التأثير الذي سيحدث على السعر والكمية المتبادلة. لا تكن مقتنعاً بمجرد الاستنتاج بأن السعر سيرتفع أو أنه سينخفض. هل ستتوقّع تغيّراً كبيراً أم صغيراً في السعر أو الكمية المتبادلة؟ يجـب عليك عادةً أن تقـدم بعض المعلومات من تجربتـك الخاصة. تذكّر بأنّ الجواب سيعتمد في أغلب الأحيان على طول الوقت الذي تسمح فيه للتعديلات بأن تحدث. هل تتوقّع تأثيراً قصير الأمد، أم هل تفكّر بتأثير بعيد الأمد؟



الشكل 5-6: منحنيات العرض والطلب لخدمات الأطباء

أ. افترض أن العلمـاء قاموا باكتشـاف أنّ أكل فول الصويـا يمنع السرطان ومرض القلب.

i. ما هو التأثير الذي تتوقّعه على سعر فول الصويا؟

ii. مـا هـو التأثير الذي تتوقّعـه على سعر غذاء الـ(فيـد كورن) الذي يمكن أن يتم زراعته عادة في أرض مناسبة لزراعة فول الصويا؟

ب. مـا هو التأثـير الذي تتوقّـع أن يحدثه (أو أحدثه) كل ممـا يلي على سوق القطن المزروع محلياً؟

i. تم اختراع النايلون.

ii. تم اختراع جنّ القطن.

iii. تم انقراض سوسة جوزة القطن.

iv. يجلب مزارعو القطن الأجانب كمية كبيرة جداً من الحصاد.

ج. افترض بأنّ كلّ الولايات قامت بتبني قاعدة جدية من عدم وجود الخطأ لتغطية حوادث السيارات، حيث يصبح من المستحيل الشكوى بسبب الأضرار بعد الحادث.

i. ما التأثير الذي تتوقّعه على تكلفة استئجار محامٍ لإعداد وصيّة؟

ii. إذا انتقلت ولاية واحدة فقط إلى قاعدة عدم وجود الخطأ، ما هو التأثير الذي تتوقّعه على تكلفة استئجار محامين لإعداد الوصايا في تلك الولاية؟ هل تتوقّع تأثيراً أكبر أو أصغر من السؤال السابق؟

د. افترض أن المعنيين بصحة الأسنان في البلاد قاموا بإقناع كلّ شخص أن ينظف أسنانه باستعمال الخيط ثلاث مرات كلّ يوم على الأقل. ما هو التأثير الذي تتوقّعه على سعر خيط الأسنان؟

ه. إذا تم احتياج خمسة أضعاف من نفس كمية الحبوب لتوفير الغذاء للناس الذين يقومون باستعماله كطعام للأبقار، وذلك قبل أن يقوموا بأكل هذه الأبقار، أكثر من كمية الحبوب التي تُستعمل لتوفير الغذاء للذين يأكلون هذه الحبوب مباشرةً، هل يسبب الناس الذين يأكلون لحم الأبقار الجوع بين الناس الفقراء في العالم؟

و. هنا سؤال من نوع مختلف قليلاً؛ سؤال لا تستطيع توفير المعلومات له من تجربتك الخاصة. افترض أنك قمت باكتشاف أن المستهلكين يشترون حالياً 20 ضعفاً من القطع أكثر مما كانوا يشترونه قبل 10 سنوات. هل تتوقّع أن يكون سعر القطعة اليوم أعلى أم أقل منه قبل 10 سنوات؟ تحت أيّ ظروف تتوقّع أنّ يكون أعلى؟ تحت أيّ ظروف تتوقّع أن يكون أقل؟

ز. ما هو التأثير الذي تتوقّعه على سعر أجور السكن في منطقة ما إذا بدأ عدّة رجال أعمال مهمين مشاريع في المنطقة؟

ح. إذا فرض مجلس المدينة نظاماً يتطلّب من جميع مالكي الشقق في منطقة معينة مكتظة بالسكان أن يوفروا لكل شقة يؤجّرونها مكان لوقوف السيارات خارج الشارع، ما هو التأثير الذي تتوقّعه على مستوى الإيجارات في تلك المنطقة وعلى عدد الشقّق التي يتم استئجارها؟

ط. إذا لم يطلب مجلس المدينة شرط توفر أماكن الوقوف لكن قام ببساطة بمنع الوقوف على الشارع في هذه المنطقة المكتظة بالسكان، ما هو التأثير

الذي تتوقّعه على مستوى الإيجارات في المنطقة وعلى عدد الشقّق التي يتم استئجارها؟

ي. ما هو التأثير الذي تتوقّعه على سعر الغازولين إذا نجح منتجو السيارات في مضاعفة عدد الأميال التي يحصل عليها السائق لكلّ غالون؟

17. يحارب الكثيرون من أجل الحصول على حد أدنى للأجور يزيد عن 5.35 دولار في الساعة.

أ. هل تعتقد أن العمال غير الماهرين ككل – وربما حتى المجتمع ككلّ – سيكون أفضل حالاً إذا زاد الحد الأدنى للأجور إلى 6.00 دولارات في السّاعة؟

ب. حمل المحتجون على منظمة التجارة العالمية لافتات تدعو إلى 10 دولارات في الساعة كحد أدنى للأجور. هل سيزيد ذلك دخل العمّال الفقراء عموماً؟

ج. لماذا القبول بـ 10 دولارات في السّاعة؟ افترض بدلاً من ذلك أنهم أصروا على 50 دولاراً في الساعة كحد أدنى للأجور؟ ألن يكون كلّ شخص تقريباً أغنى؟

د. تدعو النقابات في أغلب الأحيان إلى قيمة أعلى للحد الأدنى للأجور، بالرغم من أنّ النقابات تمثّل العمال المهرة، ولذا لا تستفيد مباشرة من زيادة الحد الأدنى للأجور. تذكر من الفصل الخامس كيف أن زيادة في سعر سلعة بديلة يميل إلى رفع الطلب على سلع معنية، هل يمكنك أن تناقش ميل أجور أعضاء النقابات إلى الزيادة عندما يزيد الحد الأدنى لأجور العمال غير الماهرين الذين لا ينتمون للنقابة؟

ه. في كتابه، "الولاية ضدّ السود"، يلاحظ الاقتصادي وولتر وليامز ما يلي:

> **بطالة الشباب، حتى أثناء الأوقات المزدهرة نسبياً، تتراوح من ضعفين إلى ثلاثة أضعاف قوة العمل العامّة. بطالة الشباب السود، على مستوى الوطن لأكثر من عقد، تتراوح من ضعفين إلى ثلاثة أضعاف معدّل بطالة الشباب البيض. في بعض المناطق المدنية، تم الإبلاغ عن أنّ بطالة الشباب السود تتجاوز 60 بالمائة!**

ما سبب الارتفاع الكبير في بطالة الشباب، وخصوصاً بطالة الشباب السود ؟ يجادل وليامز بأنها تأثير مباشر لتشريع الحد الأدنى للأجور. هلّ بإمكانك أن تبني الحجّة؟



7

الربح والخسارة

"قد لا يكون هناك مصطلح أو مفهوم يستعمل في المناقشة الاقتصادية مع تشكيلة أكثر حيرة من المعاني الراسخة من *الربح*". كتبت تلك الجملة قبل 75 سنة من قبل فرانك نايت، اقتصادي مميّز في الموضوع، لتقديم مقالة لموسوعة حول الربح. ولكن، لم تتغيّر الحالة كثيراً منذ ذلك الحين.

إنّ التعريف الأكثر شيوعاً للربح هو ببساطة *إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف*. ذلك تقريباً هو التعريف الحدسي الذي يكون عند كلّ شخص لهذا المصطلح وهذه هي الطريقة التي استعملناه فيها لحدّ الآن. *صافي الدخل* سيكون مرادفاً لهذا المصطلح. عندما يدفع مالك شركة تجارية كلّ التكاليف، ما يبقى هو الربح، أو صافي الدخل. ذلك يبدو بسيطاً وواضحاً بما فيه الكفاية. إذن لماذا وجد نايت استعمال المصطلح محيّراً؟ لفهم مفهوم الربح، سيكون أمراً مفيداً النظر باختصار في معنى الأجور، والإيجارات، والفائدة.

الراتب والإيجار والفائدة: دخول أسّست مقدماً بواسطة العقد

هل يوجد أي شخص مشوّش تجاه معنى راتب السوق؟ معظمنا يعرف ما هو الراتب - إنه دفعة تدفع للناس مقابل عملهم، مؤسّسة نموذجياً بواسطة اتفاقية تعاقديّة بين مالك مؤسسة ومزوّد عمل. لا أحد يقول أن راتب العامل هو أيضاً "ربح". يعرف العامل مقدماً كم سيكون الأجر إذا بقي في عمله. تلك هي غاية العقد. بالمقابل، سيعرف ربّ العمل ما يجب أن يدفع إلى العمّال بموجب العقد الحالي. وتم إزالة الكثير من الريبة بواسطة هذه الاتفاقية التعاقديّة. (بالطبع، لا شيء مؤكّد في النهاية - على سبيل المثال، قد يكون على الشركة أن تستغني عن الناس في المستقبل. أو قد يترك العامل عمله وينتقل إلى فرصة أفضل في مكان آخر.)

نفس الشيء يبقى صحيحاً بالنسبة للإيجارات. أنت وصاحب المُلك وصلتما إلى اتفاقية، ووقّعتما عقد إيجار، مؤسّسين بذلك شروط التبادل التجاري.

صـاحب الملك يؤجّرك الشـقّة مقابل سعر محدّد مسبقاً، في هذه الحالة، الإيجار. أنت توافق على هذا الالتزام الشـهري. إنّ إيجار صـاحب الملك هو فقط كذلك - إيجار، ليس "ربحاً". مرة أخرى، تم تقليل الكثير من الريبة بواسطة عقد الإيجار (لكـن دعنا نواجه الأمر، لا شـيء مؤكّـد تماماً - قد تترك البلـدة بدون أن تدفع الإيجار المستحق عليك للثلاثة أشهر الماضية عندما تنتقل إلى عملك الجديد).

تقلّل عقود الرواتب، والإيجار، والقروض ريبة العمّال، والمؤجرين، والمقرضين

نشـأت الفائدة أيضـاً بناءً على عقد، مثل الراتـب أو الإيجار. عائد فائدة الدائن ليسـت "ربحـاً". إنه عائـد حُدّد مقدماً. ويضـع عقد الائتمان الشـروط للدفعات الرئيسية إضافة إلى الفائدة مقدّماً.

ضع ذلك ببساطة، يمثّل الراتب الدفعة للعامل، ويمثّل الإيجار الدفعة إلى المالكـين والآخرين الـذي يؤجّرون ملكيتهم، مثل الأدوات والماكينات، ويمثّل سـعر فائـدة الدفعـة إلى الدائني. الراتـب، والإيجار، والفائدة هي ثلاثة أشـكال مهمة من *الدخل* المكتسـب في اقتصاد السـوق. علاوة على ذلك، معدل الراتب، ومعدل الإيجار، ونسبة الفائدة يمثّلون *سعراً: سعر خدمات العمالة، وسعر ملكية الإيجار، وسـعر القرض*. تلك الأسـعار مؤسّسة بموجب شـروط العرض والطلب في العمل، وملكية الإيجار، وأسواق القروض، كما رأينا في فصول سابقة.

في هذا الفصـل نحن مهتمّون بشـكل أكـبر ببعض التشـويش التاريخي - والمعاصـر! - حول معنى *الربح*. سـنعرّف بشـكل واضـح ما يعنيه الاقتصاديون بمصطلح *الربح* وبعد ذلك سنناقش الأدوار التي تلعبها الحسابات النقدية والسعي وراء الربح التجاري في تنسيق خطط المشترين والباعة.

الربح: الدخل الذي يمكن أن يكون موجباً أو سالباً

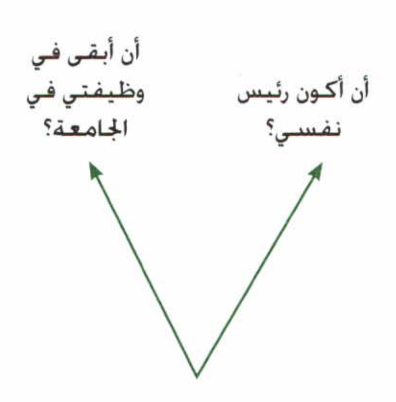
الربح هو الشـكل الرابع من الدخل المكتسـب في اقتصاد سوق، لكنّه شيء مختلـف تمامـاً عن دخل الراتـب، أو الإيجـار، أو الفائـدة. يعرّف الربـح عموماً علـى أنه "إجمـالي الإيرادات ناقص إجمـالي التكاليف." إنـه المتبقي، أو الفرق بـين الإيرادات والتكاليـف. إنه ما يترك بعد طـرح كلّ التكاليف ذات العلاقة من الإيرادات. (يشار إليه أحياناً باسم صافي الدخل.) علاوة على ذلك، الربح يمكن أن يكون موجباً أو سالباً. الربح السالب يدعى أيضاً خسارة. قارن ذلك بالأشكال الأخرى من الدخل المكتسـب: الرواتب الاسمية، أو الإيجارات، أو الفائدة لن تكون سـالبة (طالما أن الناس ملتزمون باتفاقياتهم التعاقديّة). الأرباح، على أية حال، يمكن أن تكون سالبة. على خلاف مستحق الراتب، الذي سيُدفع له مقابل خدمات عمله، رجل الأعمال الذي يسـعى للحصـول على الأرباح لا يمكـن أن يكون متأكّداً من أن الجهد الشخصـي سيكون في الحقيقة مربحاً. قد يعاقب رجل الأعمال بدلاً من ذلك بخسارة، مهما كان الجهد صعباً أو مهما كانت الالتزامات التي يقوم بها صادقة ومخلصة.

البحث عن الربح، من الناحية الأخرى، يعني قبول ريبة أكبر

حساب الربح: ما الذي يجب أن يتم تضمينه في التكاليف؟

إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف. يبدو ذلك بسيطاً بما فيه الكفاية حتى الآن. لكن المشاكل تبدأ بتلك الكلمة - تكلفة. تذكّر، في طريقة التفكير الاقتصادية، "التكلفة" تعني أفضل ثاني فرصة متخلّى عنها. لحدّ الآن، نستعمل كلمة تكلفة بهذه الطريقة طوال الوقت، وليس لدينا نية لتغييرها. النفقات النقدية لا تستحوذ على التكاليف الكلية للإنتاج، على الأقل ليس من منظور تكلفة الفرصة البديلة. هذا الأمر يصبح أوضح في حالة الأعمال التجارية المشغّلة من قبل المالك.

جزء من تكلفة الأعمال هو العمالة، حتى عندما لا يكتب المالكون لأنفسهم أي شيك رواتب أسبوعي. بالتأكيد أن شيكات الرواتب المكتوبة للعمّال المستأجرين ستؤخذ بعين الاعتبار في حسابات التكلفة، لكن قيمة الفرص التي يضحّي بها المالك عن طريق تشغيل العمل التجاري لن تظهر في الحسابات، بالرغم من أنّها هي أيضاً تكلفة بشكل واضح. من المفترض أن عمل مالك الأعمال الصغيرة يقيّم في مكان آخر من قبل الأعمال التجارية الأخرى. يضحّي المالكون بثاني أفضل فرصة عمل لكي يكونوا رؤساء أنفسهم. إذا تركت امرأة فرصة كسب راتب سنوي قيمته 30,000 دولار في الجامعة لتدير عملها الخاص، فإن ذلك الراتب المتخلّى عنه لا يمثّل تكلفة محاسبية - نفقة - لكنه يمثّل تكلفة بالنسبة لها. قد لا يظهر في أي مكان على سجلاتها المحاسبية، لكنّه سيبقى في بالها ويؤثّر على اختياراتها. إنها تعرف بالتأكيد ما هي التضحيات التي قدمتها لإدارة عملها.



يربط العديد من الناس الربح برأس المال ويفكرون بالربح على أنه الدخل المكتسب من قبل مالك رأس المال. مصطلح *رأسمال* في الاقتصاد يعني *السلع المنتجة والتي تستعمل لإنتاج سلع مستقبلية*. الماكينات هي المثال القياسي. لكن الدخل الذي يكسبه المالك عن طريق السماح باستعمال الملكية في تشغيل عمل تجاري هو إيجار على رأس المال، مشابه لما تدفعه عندما تذهب إلى محل تأجير الأدوات وتستعير ماكينة صنفرة الأرضية. إنه تكلفة إنتاج أخرى في حد ذاته، ولذلك لا يعتبر ربحاً مطلقاً. حقيقة أنّه قد يحدث أن مالك العمل أيضاً يمتلك رأس المال المستخدم في العمل لا تسبب اختلافاً أكثر من حقيقة أنّه قد يحدث أن مالك العمل أيضاً يمتلك العمالة المستخدمة في العمل. الدخل المتخلّى عنه عن طريق عدم استعمال رأس المال أو العمل في استعماله البديل الأفضل هو تكلفة الفرصة البديلة، ولذلك هو ليس ربحاً.

قيمة إيجار ماكينة لا تعتبر ربحاً. إنها تكلفة

البنايات المستعملة لأغراض منتجة هي بنفس أهمية الماكينات المستعملة. والإيجار المتخلى عنه هو تكلفة إنتاج حقيقية عندما يكون مالك العمل يمتلك

قيمة إيجار الأرض أو البنايات لا تعتبر ربحاً. إنها تكلفة

البنايـة التي يقيـم فيها، بنفس الطّريقة التي تكون فيهـا تكلفة إنتاج عندما تكون البناية مستأجّرة من شخص آخر.

لذلـك الدفعات التي تدفع لاسـتعمال رأس المال ليسـت ربحـاً وكذلك دفع الدفعـات التي تدفع لاسـتعمال الأرض أو البنايات. ماذا عـن الدفعات التي تدفع لاسـتعمال المال، أو ما ندعـوه عموماً بالفائدة؟ على وجـه التحديد، نحن لا ندفع ثمن استعمال المال، كما ناقشنا في الفصل الخامس. عندما تدفع مؤسسة تجارية الفائدة، هي تدفع ثمن اسـتعمال القوة الشرائية. قد ترغب مؤسسة ما باستبدال دفعـة الفائدة بدفعة إيجار على رأس المال. لنقل أنها ترغب باسـتعمال ماكينة أو بناية معيّنة، لكنها لا تستطيع الحصول على ما تريد بالشروط المناسبة، لذا تقرّر شـراء ملكها الخاص. لتفعل ذلك، هي بحاجة إلى قوة شـرائية. إذا سحب مالك العمل القوة الشـرائية من مدّخرات مسـبّقة، فإن المالـك يتخلّى عن الفائدة التي يمكـن أنّ تمتلكها هـذه المدّخرات بطريقة غير ذلك، متحمّلاً تكلفة فرصـة بديلة واضحة. وإذا لم يكن هناك مدّخرات، يجب على المالك أن يقترض للحصول على القوة الشـرائية المطلوبة وأن يدفع فائدة على الكمية المقترضة. في كلتا الحالتين، تعتبر الفائدة تكلفة، ولذلك لا تعتبر ربحاً.

الدفعات التي تدفع للحصول على قوة شرائية حالية لا تعتبر ربحاً. إنها تكلفة

مقارنة الربح الاقتصادي والربح المحاسبي

القضـية الرئيسـية، إذن، هي ما الذي يجب تضـمينه في إجمالي تكاليف الإنتاج؟ يقيس المحاسبون تكاليف الإنتاج الواضحة - نموذجياً النفقات التي تتحمّل لإنتاج سـلعة أو خدمة. على أية حال، في طريقة التفكير الاقتصـادية، النفقات لا تسـتحوذ على إجمالي تكاليف الإنتاج. إضـافة إلى النفقات، تتضمّن فكرة الربح الاقتصـادي تكاليـف الإنتاج الواضـحة والضـمنية - قيمة كلّ المصـادر النادرة المسـتعملة في عمليـة الإنتاج. ماذا يمكن أن أكسـب في مكان آخر بالمصـادر التي أمتلكهـا وأودعها في عملي التجاري؟ الربح الاقتصـادي يأخذ هذا بعين الاعتبار؛ الربح المحاسبي لا يقوم بذلك. إذ لا يهتمّ مالكو الأعمال بالأرباح المحاسبية فقط، وإنما بالأرباح الاقتصادية، أيضاً.

دعنا نأخذ بعين الاعتبار (آن)، المرأة التي تكسـب 30,000 دولار سنوياً من عملها كسكرتيرة، بمدى أبعد. افترض أنها تمتلك أيضاً بناية صغيرة تؤجرها بقيمة 6,000 دولار في السّنة، وعندها 23,000 دولار في شهادة إيداع في مصارف تكسـب 10 بالمائة (2,300 دولاراً) في السّـنة. تأتي هذه الدفعات من العقود التي دخلـت فيهـا آن. إنهـم يمثّلون تدفـق الدخل المكتسـب، الذي يقلّل مـن الريبة في حياتها.

افترض الآن أن آن تركت عملها لتصـبح رئيس نفسـها. تفتح مطعم بيتزا وتعمل بدوام كامل. تسـتعمل بنايتها الخاصـة وتحوّل شهادة الإيداع الخاصة بها،

البالغة قيمتها 23,000 دولار، إلى نقود، وتقترض أيضاً 20,000 دولار إضافية (بفائدة سنوية مقدارها 10 بالمائة) للعمّال المستأجرين، ومشتريات الأجهزة والإيجارات، ودفعات ثمن المكونات، إلخ، للسنة الأولى. ليس هناك ضمانات بأن مطعم بيتزا آن سينجح. على أية حال، لقد ضحّت بتدفقات الدخل تلك. لقد أصبحت، بشكل جزئي، رجل أعمال يرغب بخوض المغامرة. وتتمنّى النجاح في عملها التجاري الجديد.

افترض أن إجمالي إيرادات آن هو 85,000 دولار بعد سنة واحدة. ما هو ربحها؟ حسناً، ذلك يعتمد على ما سيتم تضمينه في "إجمالي تكاليف" تشغيل عملها. تبيّن الحسابات التالية ربح آن المحاسبي:

الربح المحاسبي: إجمالي الإيرادات - إجمالي التكاليف

الربح المحاسبي = إجمالي الإيرادات − إجمالي التكاليف (كلّ التكاليف الواضحة)

= 85,000 دولار - 45,000 دولار (43,000 دولار للعمّال المستأجرين، والمكونات، والأجهزة، إلخ، زائداً 2,000 للفائدة على القرض)

= 40,000 دولار

لحدّ الآن، كلّ شيء على ما يرام. لكن آن تدرك أيضاً أن:

- جهدها وعملها الخاص ليس سلعة مجانية. كسبت سابقاً 30,000 دولار كسكرتيرة، "ثاني أفضل" فرصة عمل دائمة بالنسبة لها. تلك هي قيمة أجر (راتب) سوق عمل آن.
- بنايتها الخاصة ليست سلعة مجانية. كسبت سابقاً 6,000 دولار كصاحبة ملك على تلك البناية. تلك هي قيمة السوق الإيجارية "لثاني أفضل" فرصة للبناية.
- رأس المال خاصتها ليس سلعة مجانية. كسبت سابقاً 2,300 دولاراً كـ "رأسمالية" بسيطة. تلك هي فائدة السوق التي تعرف أنه يمكنها أن تكسبها على رأسمالها الخاص.

مصادر رجال الأعمال ليست سلعاً مجانية. إنها سلع نادرة!

أي أن (آن) تدرك بأنّ مصادرها الخاصة (الجهد والعمل، البناية، ورأس المال) ليست سلعاً مجانية. إنها، أيضاً، سلع نادرة - مثل المصادر الأخرى التي تستخدمها آن لصنع البيتزا وإدارة مطعم البيتزا. راتب آن المتخلّى عنه (30,000 دولار)، والإيجار المتخلّى عنه (6,000 دولار)، والفائدة المتخلّى عنها (2,300 دولار) هي تكاليف فرصة بديلة حقيقية جداً بالنسبة لها. مجموع هذه سوية (38,300 دولار) يمثّل تكاليف آن الضمنية - الشّيء الذي لا يظهر بالضرورة على سجلاتها المحاسبية، لأنها لا تظهر كنفقات نقدية. على الرغم من هذا، تمثّل التكاليف الضمنية قيمة مصادر آن النادرة.

إذن ما هو ربح آن الاقتصادي الآن؟ خذ بعين الاعتبار الحسابات التالية:

الربح الاقتصادي = إجمالي الإيرادات - إجمالي التكاليف (كلّ التكاليف الواضحة والضمنية)

= 85,000 دولار - (45,000 دولار + 38,300 دولار)

= 85,000 دولار - 83,300 دولار

= 1,700 دولار

الربح الاقتصادي:
إجمالي الإيرادات - إجمالي التكاليف الواضحة والضمنية

لاحظ الفرق بين الربح المحاسبي والربح الاقتصادي. الربح الاقتصادي البالغ 1,700 دولار هو عائد مهارات آن التجارية. هو ما يتبقى *بعد* أن تدفع آن سعر سوق كلّ المصادر (العمالة، والأجهزة، والمكونات، ورأس المال) *بما في ذلك مصادرها الخاصة*. إنه ما تتمتّع به آن كرجل أعمال مخاطر يسعى إلى الربح. وجود الربح الاقتصادي قد يشجّع آن على مواصلة المغامرة التجارية.

لا تفهمنا بشكل خاطئ. الاقتصاديون لا يدّعون بأنّ المحاسبين يحسبون أرباح أو خسائر شركة ما بشكل خاطئ. نحن ندّعي بأنّ إجراء المحاسبة لا يستحوذ (يفسّر!) بالكامل على كلّ تكاليف الفرص البديلة للإنتاج. ونحن ندّعي أيضاً بأنّ مالكي العمل التجاري - مثل (آن) - لن ينظروا فقط في حساباتهم المحاسبية للربح عندما يقرّرون العمل التالي الذي سيقومون بعمله بحقوق ملكيتهم. مثل أيّ صانع قرار آخر، مالكو العمل التجاري سيأخذون بعين الاعتبار أيضاً تكاليف الفرص البديلة لاختياراتهم.

حيث أنه ليس هناك أي ضمانات في عمل مطعم البيتزا، كان يمكن لآن أن تعاني من خسارة اقتصادية. على سبيل المثال، إذا كسبت عائدات بقيمة 50,000 دولار فقط بعد السنة الأولى (وربح محاسبي بقيمة 5,000 دولار)، ماذا سيكون العائد على مهارات آن التجارية؟ بكلمة أخرى، ما هو ربحها الاقتصادي؟ (لاحظ أن إجمالي تكاليفها لا يزال كما كان عليه سابقاً.)

إجمالي الإيرادات - إجمالي التكاليف = 50,000 دولار - 83,300 دولار

= - 33,000 دولار

كمية التبقي التوقّعة تؤثر على القرارات التجارية

كرجل أعمال، تواجه آن خسارة اقتصادية بقيمة 33,300. في هذه الحالة، هي لا تتمتّع بـ "مردود" كونها رجل أعمال. بالرغم من أن آن قد تظهر ربحاً محاسبياً بقيمة 5,000 دولار (50,000 دولار - 45,000 دولار)، إلا أنها تعاقب لكونها رجل أعمال. ذلك الأمر قد يشجّع آن بجدية على النظر في مراجعة خططها، ولهذا يقول الاقتصاديون أن الأرباح (والخسائر) الاقتصادية مسألة مهمة!

الريبة: شرط ضروري للربح

تتأثّر القرارات التجارية بحضور (أو غياب) الربح الاقتصادي. لا تتضمّن حسابات الربح الاقتصادي دفعات الشركة إلى الآخرين مقابل السلع والخدمات المستعملة فقط – النفقات النقدية التي تظهر على سجل حسابات الشركة المحاسبية – لكنها تتضمّن أيضاً النفقات الضمنية التي تدفع ثمن استعمال أيّ سلع، أو عمالة، أو أرض، أو رأسمال، أو مدّخرات مسبّقة – زوّدها مالك الشركة بنفسه. عندما نضمّن كلّ تكاليف الفرص البديلة هذه في حساباتنا لإجمالي التكاليف، يبدو وكأنه لا يوجد هناك سبب لأيّ شركة لأن تكسب عائدات إضافية على التكاليف. يمكن للشركات أن تحقّق صفراً من الأرباح وتستمرّ في العمل. يمكنها حتى أن تعتبر شركات ناجحة وتكون قادرة على اقتراض أموال جديدة للتوسّع – طالما أن عائداتها كانت كافية لتغطية كلّ التكاليف.

في الحقيقة، إذا كان هناك طريقة ما لشركة للدخول في خطّ عمل يضمن إيرادات أكثر مما تستلزمه التكاليف، ألن يتحرّك العديد من الناس إلى ذلك الخطّ من العمل الذي ستقلّل فيه المنافسة الفرق بين الإيرادات والتكلفة إلى الصفر؟ التأكّد من تحقيق عائد أكبر من هذا سيجذب شركات تجارية جديدة بالتأكيد. دخول هذه الشركات سيزيد الناتج، ويخفّض سعر المنتج بما يتوافق مع قانون الطلب، وبالتالي يقلّل الفجوة بين إجمالي الإيرادات وإجمالي التكاليف. قد تقلّ الفجوة بشكل آني من الاتّجاه الآخر حيث يزيد الداخلون الجدّد الطلب على مصادر معيّنة تستعمل في إنتاج المنتج ويرفعون تكلفتها. فقط عندما تختفي الفجوة بين إجمالي الإيرادات المتوقّعة وإجمالي التكاليف المتوقّعة، أو عندما تنخفض الأرباح المتوقّعة إلى الصفر، لن يعود هناك أيّ حافز للشركات الجديدة للدخول.

في الواقع، في عالم متغير بشكل مستمر، ومجهول دائماً، الأمر لا يسير بهذه الشكل. يرى الناس الأرباح تتحقق في مجالات وخطوط معينة من العمل التجاري لكنّهم ليسوا متأكّدين من الطريقة التي يمكن أن يقحموا أنفسهم بها في تلك الأرباح. في عالم من المعلومات النادرة، قد لا يكون حتى وجود مثل هذه الأرباح معروفاً على نحو واسع. وبالتالي *توجد الأرباح وتستمر في التواجد* بدون أن تقلّ إلى صفر عن طريق المنافسة. لكن هذا يحدث *بسبب الريبة*، والتي في غيابها سيصبح كلّ شيء ذو علاقة بكسب الأرباح معروفاً بشكل عام، وستستغل كلّ فرص تحقيق الربح بالكامل، وبالتالي ستكون الأرباح في كل مكان مساوية للصفر.

نفس الحجّة تنطبق على *الخسائر*. تعاني شركة ما من خسارة إذا كانت إيراداتها الإجمالية أقل من مجموع تكاليفها (تكاليف فرصها البديلة). لا أحد سيبدأ مشروعاً تجارياً وهو يعرف بأنّ إجمالي الإيرادات سيكون أقل من إجمالي التكاليف. إنهم يدخلون عملاً تجارياً وهم يتمنّون، أو يتوقّعون، الأرباح. لكن

المستقبل مجهول؛ الأحداث لا تسير دائماً كما يتمنّاها الناس أن تكون، القرارات التي تؤخذ والأعمال التي تنفّذ تثبت أنها كانت خاطئة، ولذا تحدث الخسائر. الرواتب، أو الإيجارات، أو الفائدة الاسمية لن تكون سالبة أبداً طالما أن الأفراد ملتزمون بعقودهم واتفاقياتهم. *ربح رجل الأعمال، من الناحية الأخرى، يمكن في الحقيقة أن يكون سالباً، حتى لو تم الإيفاء بكلّ العقود والاتفاقيات.*

لأنه لن يكون هناك أرباح أو خسائر في عالم ما بدون ريبة، نستنتج بأنّ *الربح (أو الخسارة)* هو *نتيجة للريبة*. نتيجة لذلك، الربح ليس دفعة يجب أن تتم للحصول على مصدر ما أو شيء آخر. *الربح عبارة عن متبقي*؛ هو ما يتبقى من الإيرادات بعد دفع كلّ التكاليف؛ إنه نتيجة توقّع المستقبل بدقّة أكثر مما توقّعه الآخرون والتصرّف بعد ذلك وفقاً لذلك التوقّع.

رجل الأعمال

لربما تكون مناقشة الأقسام السابقة قد تركت الانطباع بأن الناس يحقّقون الأرباح ببساطة عن طريق المضاربة (التوقّع) بشكل أفضل من الآخرين، وبالتالي فإن الأرباح ليست عبارة عن شيء سوى نتائج التخمين الناجح. ذلك سيكون مضلّلاً بشكل كبير. إنّ الجزء الأكثر أهمية بكثير من تحقيق الربح هو جانبه الفعّال والمبدع. الناس لا يقومون فقط بالجلوس والمراهنة على نتيجة نشاط الناس الآخرين. إنهم يحاولون - أو على الأقل البعض منهم - أن ينظّموا الأشياء بشكل مختلف. إنهم يشغّلون أشياء مثل مطاعم بيتزا، وفنادق، وتقنية جديدة، ومواقع تجارية على الإنترنت. حافزهم هو اعتقادهم بأن إعادة تنظيم معيّنة ستعود عليهم بإيرادات أكبر من تكاليفها. المصطلح المستخدم للتعبير عن هؤلاء الناس هو رجل أعمال. لهذا دعونا آن في المثال السابق رجل أعمال.

إنّ المكافئ الإنجليزي لهذا المصطلح هو الرياديّ. رجال الأعمال هم الناس الذين يتعهّدون إعادة تنظيم قسم من العالم الاجتماعي. ما يجعلهم رياديين أو روّاد أعمال بدلاً من مجرّد مشاركين هو أنّهم يتحمّلون مسؤولية النتيجة. في الواقع، يقولون لكلّ الآخرين الذين يكون تعاونهم مطلوباً لمشروعهم، "أنا سأتحمل الربح أو الخسارة". يحقّق رجال الأعمال المتبقي، ما يُترك بعد الإيفاء بكل الاتفاقيات المسبّقة (نموذجياً، العقود). إنهم يختارون وضع أنفسهم في هذا الموقع لأنهم يعتقدون أنّه يمكنهم أن "ينجزوه بنجاح رغم المصاعب". عندهم ثقة في فهمهم العميق، وبصيرتهم، وقدرتهم الإدارية. ما دعاه آدم سميث بمجتمع تجاري وما يدعوه أكثر الناس بشكل مضلّل بمجتمع رأسمالي هو ما يشار إليه أحياناً أيضاً باسم مجتمع استثماري. أولئك الذين يختارون دعوته بذلك الاسم يؤكّدون على الدور الحاسم لرجل الأعمال.

أين يتوقّف الدولار؟

بينما كنت تتجوّل قبل أيام في محلّ ملابس في وسط المدينة، رأيت بعض البلوزات الجذّابة للبيع بسعر منخفض جداً، واشتريت واحدة لفتت انتباهك بشكل خاص. على أية حال، عندما عدت بها إلى المنزل، وجدت أنها صغيرة جداً إلى حدّ ما. وبالتالي عدت إلى المحل، وهناك فقط اكتشفت أنّك أهملت شيئاً ما. أهملت اللافتة الضخمة الموجودة مباشرة بجانب البلوزات والتي تقول: "*كلّ المبيعات نهائية. لا إعادة للمال، لا تبديل.*"

إنّ البائعة آسفة جداً، لكنّها لا تستطيع أن تبدّل لك البلوزة أو أن ترجع لك المبلغ. أنت منزعج تماماً وتشير إلى أنّك تصرف الكثير من المال في هذا المحل. إنّ البائعة أشدّ أسفاً الآن، لكنّه غير مسموح لها أن تقوم بعمل هذا. عندما تصرّ وتصبح حاد الطبع إلى حدّ ما، تقول لك، "سأجعلك تتكلّم مع مشرفتي".

إنّ المشرفة آسفة إلى أبعد حد، أيضاً، لكنها تخبرك بأنّ الأسعار مخفّضة جداً لأن المحل يريد أن يصفّي هذه البلوزات؛ لهذا وضعوا اللافتة الكبيرة التي تصرّح بأنّ كلّ المبيعات نهائية، ومن سياسة المحل عدم السماح بإرجاع أي مبلغ عن المواد التي تباع بأسعار مخفّضة جداً. أنت غاضب جداً الآن، وعندما تقول بأنّك تصرف مئات الدولارات في هذا المحل كلّ سنة، تلين المشرفة؛ تقول بأنّها ستسمح لك باستبدال البلوزة بواحدة أكبر. لسوء الحظ، لم يتبقّ إلا بلوزتين بمقاس أكبر ولكن لونهما فظيع. المشرفة تبتسم قليلاً وتقول أنه ببساطة لا يوجد طريقة يمكنها أن تعيد لك المبلغ بها إلا بإخراجه من جيبها الخاص، لأن الحاسوب لن يسمح بإعادة المبالغ الخاصة بالمبيعات المخفّضة جداً. "إنها سياسة المحل، وأنا لا أستطيع أن أعمل أيّ شيء حول هذا،" تقولها بنبرة معتذرة.

"دعيني أتكلم مع المالك،" أنت تجيب. لماذا تطلب الكلام مع المالك؟ لأن الدولار يتوقّف عنده. إنه لا يتوقّف عند "سياسة المحل"، لأن أحدهم وضع سياسات المحل. إذا كانت هذه السياسة عبارة فقط عن جزء من سياسة أكبر، فهناك شخص ما وضع تلك السياسة الأكبر. تطلب تغيير السياسة. ذلك يعني أنّه يجب عليك أن تصل إلى الشخص المسؤول في النهاية. تريد مناقشة أن الدولارات القليلة التي سيحصل المحل عليها من رفضك إعادة المبلغ لك لا تساوي كلّ الدولارات التي سيفقدها المحل بإرسالك إلى البيت وأنت غاضب. الشخص الذي تطلب مناقشته هو الشخص الذي عنده حافز لأن يدخل في حسابه كلّ التكاليف وكلّ المنافع الخاصة بالمشروع. ذلك الشخص سيكون صاحب العلاقة.

"دعيني أتكلم مع المالك" تشكّل مناشدة من وجهات النظر الجزئية إلى وجهة النظر العامّة. تريد الكلام مع الشخص الذي عنده حافز لأخذ كلّ شيء ذي

العلاقة بالعمل بعين الاعتبار، ويتوقّع كلّ التأثيرات المستقبلية، وينشئ توازناً بين المكاسب والخسائر الكلية - والذي عنده سلطة أخذ القرار.

المؤسسات اللاربحية

رجل الأعمال الريادي هو عامل حاسم في أيّ مجتمع تميّز بالتخصص والتبادل الشامل. المؤسسات التي ليس عندها روّاد أعمال، بشكل عام، لا تعمل بنفس كفاءة المؤسسات التي عندها "مجتمع تجاري". خذ بعين الاعتبار طوابير المشترين، على سبيل المثال. الوقوف في صف للشراء، كما أشرنا إليه في الفصل السادس، هو تكلفة حمل ساكن، لأنه عبء على المشتري وفي نفس الوقت هو ليس منفعة للبائع. لأن ذلك العبء تكلفة حقيقية على المشتري، فهو يخفّض الكمية المطلوبة. كم مرّة استدرت وذهبت إلى مكان آخر لأن الصفّ كان طويلاً جداً؟ لماذا، إذن، لا يتخذ البائع إجراءات لتقليل طول الصفّ؟ قد يكون السبب أن التكلفة الحدية المتوقّعة لتقصير الصفّ تتجاوز الإيراد الحدي المتوقّع من المشروع. لكنّه قد يكون أيضاً بسبب عدم وجود ريادي في موقع الأحداث. لا يوجد هناك شخص عنده الحافز لتقدير كلّ التكاليف وكلّ المنافع وعنده السلطة للتصرّف بشكل ملائم.

لهذا نتوقّع صفوف طويلة في مكتب البريد ولا نتوقعها في محل البقالة. هذا لا يعني أنه لا يوجد أحد مهتم في مكتب البريد. من المحتمل أن يكون موظفو البريد بنفس معدل اهتمام أو عدم اهتمام الناس الموجودين على الصندوق في محلات البقالة. ينشأ الاختلاف من حقيقة أنّ السياسات وضعت لمحل البقالة من قبل رجل الأعمال، شخص ما بحافز لتقدير تكاليف الصفوف الطويلة على المشروع وتكاليف تزويد موظفي الصندوق ويمتلكون السلطة للتصرف بناءً على ما ترسمه تكاليف المقارنة تلك. ليس هناك رجل أعمال في فرع مكتب البريد أو في الخدمة البريدية ككل!

المؤسسات اللاربحية بالتعريف ليس عندها رجل أعمال. لهذا السبب هم يتصرّفون في أغلب الأحيان بمثل هذه الطرق الخرقاء. إذا كنت تريد مثالاً، جرّب الكليّة أو الجامعة التي تحضر فيها. الكليّات والجامعات تعمل الكثير من الأشياء "الغبية" لأنه ليس هناك شخص عنده الحافز لمقارنة تكلفة الاستمرار في السياسات الحالية بتكلفة إزالتها إضافة إلى السلطة للتصرّف بشكل ملائم. يجب أن توضع الكلمة غبية بين قوسي اقتباس لأن سياسات الكليّات والجامعات في الواقع ليست ناتج الغباء. إنها ناتج المؤسسات الاجتماعية التي لا يوجد عندها رجل أعمال وبالتالي لا يوجد عندها مراكز قيادة ذكية.

مثال قياسي على "الغباء"، مثال مألوف لكلّ شخص تقريباً عمل مرة في مؤسسة لاربحية، وهو التسرع من قبل كلّ مدير قسم لصرف كلّ سنت في الميزانية قبل أن تنتهي الدورة المالية. لم لا؟ "إذا لم نصرفه، سنفقده." أي قسم

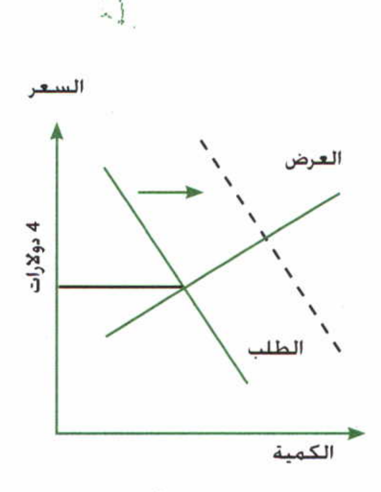
ينهي السنة المالية مع وجود 1,000 دولار في حساب السفر يفقد فرصة إرسال الشخصين في رحلة انكفائية (ذهاب وإياب) ممتعة. استرداد ذلك المال من قبل المؤسسة يوفّر 1,000 دولار إضافية لشراء تجهيزات ضرورية في قسم آخر. لكن قيمة الرحلة بالنسبة لرئيس القسم الأول، بالرغم من صغرها، مع ذلك أكبر من قيمة التجهيزات الإضافية بالنسبة لذلك المدير في القسم الآخر الذي لا تعني رفاهيته لمدير القسم الأول أي أدنى اهتمام.

من لديه الحافز والسلطة في مثل هذه الحالة لتقدير المنافع النسبية للرحلة والتجهيزات الإضافية بالنسبة للمؤسسة ككل ،ومن لديه الحافز والسلطة لتخصيص الـ 1,000 دولار تلك وفقاً لذلك؟ يعرف مديرو الجامعة والكليّة بأنّ التبذير يحصل ،بالضبط كما يعرف ذلك مديرون في مؤسسات لاربحية أخرى، بما في ذلك المؤسسات العملاقة للحكومة .لكن في غياب الريادي ،فإن الحوافز لتغيير هذه الحالات لا تتحدّى الناس الذين لديهم السلطة لتغييرها .لا يتوقّف الدولار في أي مكان.

العمل الحرّ وعملية السوق

حتى الآن ركّزنا على بعض الأمثلة البسيطة للعمل الحرّ، وقارنّا حوافز رجل الأعمال بحوافز مشغلي العمل اللاربحي. حان الآن وقت مناقشة الدور الحاسم الذي يلعبه العمل الحرّ في تنسيق الخطط في عملية السوق. النشاط التجاري هو القوة الدافعة ضمن عمليات السوق.

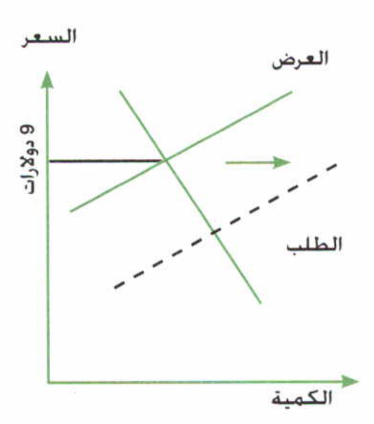
في طريقة التفكير الاقتصادية، يأخذ النشاط التجاري ثلاثة أشكال: المراجحة، والإبداع، والتقليد (المحاكاة). دعنا ندرس هذه الأشكال واحداً بواحد.



سوق العصير في مين

أولاً، ينشغل رجال الأعمال في الموازنة. يبحثون عن فرص الربح عن طريق محاولة شراء السلع بسعر منخفض وبيعها بسعر أعلى. افترض، على سبيل المثال، أن العصير يباع حالياً بسعر 4 دولارات في ولاية مين، وبسعر 9 دولارات في ولاية نيوجيرسي. (تلك الأسعار ستشكّل، كما تعلّمنا في الفصل 5، حسب شروط العرض والطلب، التنافسية في ذلك السوقين الإقليميين.) بالفعل، توجد فرصة ربح. يمكنك أن تشتري حمولات سيارات شحن من العصير في مين وتبيعها للمستهلكين في نيو جيرسي. تقدّر بأنّه يمكنك أن تنقل العصير إلى نيو جيرسي بتكلفة 50 سنتاً (والذي يتضمّن أجرة الشاحنات، قيمة وقتك، وتكاليف فرصة بديلة أخرى تتحمّلها). بالطبع، أنت على الأغلب رفعت سعر العصير في مين. دخولك ومحاولتك شراء آلاف الوحدات من العصير في سوق مين الإقليمية سيؤدّي إلى سعر توازن سوق جديد، لنقل 6 دولارات. زادت أعمالك منحنى طلب العصير في مين، لكن

المستهلكين في مين سيميلون إلى شراء عصير أقل لمائدة الفطور (كميتهم المطلوبة تناقصت في ضوء السعر الأعلى). مبيعاتك في نيو جيرسي ستميل إلى التأثير على سعر تنظيف السوق هناك، سيزيد نشاطك أيضاً منحنى عرض العصير في نيو جيرسي. خطط المستهلكين حُقّقت سابقاً عند سعر 9 دولارات. لتشجيعهم على شراء المزيد من العصير (لزيادة كميتهم المطلوبة)، يجب عليك أن تبيع عصيرك الفائض بسعر أقل لتنظيف السوق. لنقل، 7 دولارات.



سوق العصير في نيو جيرسي

كسبت ربحاً اقتصادياً بقيمة 50 سنتاً. اشتريت بسعر منخفض (6 دولارات)، وتحمّلت تكلفة الصفقة (50 سنتاً)، وبعد ذلك بعت العصير في نيو جيرسي بسعر 7 دولارات. أنت في الحقيقة استوليت على ما يبدو فرصة ربح. حكمك وبصيرتك كانا صحيحين.

تذكّر أنّ طريقة التفكير الاقتصادية تنظر إلى الاختيارات وإلى كلّ من النتائج المقصودة وغير المقصودة للاختيارات. لحسن الحظ، حصلت على ما نويت - تمتّعت بالربح. ما هي النتيجة غير المقصودة من هذا النشاط؟ إنه يولّد معلومات مفيدة ويعجّل تنسيق الخطط. يميل العمل الحرّ إلى تصحيح الأخطاء في عملية السوق. بشكل حرفي، آلاف إن لم يكن ملايين الناس الآخرين لم يدركوا أنّ مستهلكي نيو جيرسي يمكن أن يحصلوا على العصير بسعر أقل. ذلك يتضمّن العائلة المثالية في نيو جيرسي. دفعوا 7 دولارات في حين أنّ آخرين كانوا يشترون نفس المنتج بسعر 4 دولارات. إضافة إلى ذلك، الباعة في مين كانت تطلب 4 دولارات في حين أنّ آخرين في مكان آخر كانوا يدفعون 7 دولارات. هذه الفروق في السعر (التي تعكس تكاليف الصفقة) هي إشارة للأخطاء الأصيلة التي تمت من قبل أولئك المشترين والباعة. فقط إذا عرفوا ذلك! عندهم جميعاً الحرية الاقتصادية لشراء وبيع العصير كما يعتقدون أنه مناسب. لكنّ رجل الأعمال هو الذي اكتشف الفرصة في رفع السعر المطلوب في مين وعرض عصير أرخص لمستهلكي نيو جيرسي. يقظة رجل الأعمال تجاه الربح الاقتصادي المحتمل زوّد الحافز للبحث عن تلك الفرصة. نوى رجل الأعمال فقط أن يحقّق أرباح؛ إنّ النتيجة غير المقصودة هي المعلومات الجديدة التي زوّدت من قبل نشاط مراجحة رجل الأعمال. علاوة على ذلك، مشابه لمناقشتنا حول السماسرة في الفصل 2، المراجحة التجارية تدمج الأسواق المحلية في سوق وطنية. هذا لا يظهر من خلال هيئة وطنية لإنتاج وتوزيع العصير، ولكن من خلال ممارسات المراجحة لرجال الأعمال الباحثين عن الربح. الشراء بسعر متدن في بعض المناطق يميل إلى زيادة الأسعار هناك، والبيع بسعر عالٍ في المناطق الأخرى يميل إلى تخفيض الأسعار هناك. إنّ النتيجة غير المقصودة للمراجحة هي تقارب أسعار السوق عبر المناطق - آخذين في الحسبان تكاليف الصفقة.

يميل نشاط المراجحة إلى إعادة تخصيص السلع، ينقّلهم من الاستعمالات الأقل قيمة إلى الاستعمالات الأعلى قيمة. مناقشاتنا عن المضاربة يمكن أيضاً أن تفهم إلى حدّ أبعد كفعل معيّن من المراجحة التجارية. يحاول المضاربون أن يشتروا اليوم بالسعر الذي يعتقدون أنه منخفض نسبياً ويبيعون بالسعر الذي يعتقدون أنه سيكون ثمناً باهظاً نسبياً في المستقبل، الأمر الذي يميل، كما رأينا، إلى نقل السلع مع الوقت.

ثانياً، ينشغل رجال الأعمال في الإبداع. المبتكرون التجاريون هم أشخاص رياديون، يقفون دائماً عند نقطة المراقبة لاستكشاف طرق أفضل لإرضاء طلب المستهلكين، سواء من خلال نوعية محسّنة، أو متانة، أو خدمة، أو سعر السلع والخدمات التي يبيعونها. قد يتراوح الإبداع من تقديم وإدخال تقنيات جديدة (مثل الحواسيب الشخصية، ومشغّل أقراص الفيديو الرقمية إلى استراتيجيات جديدة (سلسلة المتاجر المتعددة الفروع القياسية مثل وول مارت وتارجت، ومواقع المزاد على الإنترنت مثل إي. بيه.). رجال الأعمال - في بحثهم عن الربح الاقتصادي - يبحثون عن أقل الطرق تكلفة لدمج المصادر النادرة في شيء يقيّمه المستهلكون بشكل أكبر. إنهم يكتشفون هياكل تكاليف جديدة، وطرقاً أكثر كفاءة لإنتاج وتسليم السلع والخدمات النادرة.

إلى حد ما، الإبداع التجاري (وكذلك المحاكاة (التقليد)، كما سنرى قريباً) يستلزم عنصراً من المراجحة. خذ بعين الاعتبار إدخال مشغّل أقراص الفيديو الرقمية. وجد المبتكرون طرق جديدة لدمج العمالة الإنسانية الماهرة وغير الماهرة، والأسلاك، والبلاستيك، ورقائق السيليكون ومصادر أخرى - يشترونهم أساساً بأسعار منخفضة نسبياً ويبيعون المنتج النهائي، بعد إعادة الدمج المبتكرة، بأسعار أعلى نسبياً - ويتمتّعون بالربح في ما بين ذلك.

ثالثاً، ينشغل رجال الأعمال في محاكاة "تقليد" رجال الأعمال الرياديين السابقين. قدّمت فورد وأدخلت نظام التجميع لإنتاج السيارة الجُملي. فهم رجال الأعمال الآخرون الرسالة بسرعة، ووجدوا بأنّهم، هم أيضاً، يمكن أن يخفّضوا تكاليفهم في إنتاج السيارات عن طريق اتباع مبادرة فورد والسير على غرارها. أنتجت (أبيل) الماكنتوش المناسب للعائلة. هذا، أيضاً، كان مفخرة إبداعية ذات تأثير كبير. قامت الـ(آي. بي. إم.) سريعاً بتقليد - *التعلّم من* - نجاح أبيل لصناعة حاسوبهم الشخصي الخاص. خلال فترة زمنية قصيرة، تبعهم العشرات من المقلدين الآخرين، وأنتجوا "نسخهم" الخاصة من الـ آي بي إم. بغير قصد. فوُلدت صناعة جديدة ككلّ، خدمت حاجات وطلبات المستهلكين بشكل أفضل؛ وخُلقت معرفة جديدة.

حظّ مجرّد؟

لكن لا يتمتّع كلّ رجل أعمال بأرباح اقتصادية. في الحقيقة، لمّح الاقتصادي فرانك نايت إلى أنّ رجال الأعمال كطبقة لربّما يكون عندهم أرباح سلبية. توقّف العديد من منافسي شركة (فورد) عن عملهم التجاري؛ هناك منتجون أقل بكثير لـ "نسخ" الآي بي إم اليوم مقارنة بما كان عليه الوضع قبل 15 سنة، وانظر إلى ما حدث للآلة الكاتبة! يواجه المراجحون والمضاربون الريبة أيضاً ويمكن أن يخسروا الملايين. عندما يفقدون مبالغ ضخمة، تكون هذه هي أخبار المساء. مع ذلك، لا يجب أبداً أن ننسى أنّ اقتصاد السوق هو اقتصاد ربح *وخسارة* (ولهذا السبب كان عنوان هذا الفصل) - الربح والخسارة الاقتصادية يمكن أن يظهرا فقط في عالم من الريبة.

لا شكّ أن بعض الأرباح والخسائر، في أيّ وقت كان، كانت بسبب مجرد مصادفة وفرصة. لا أحد ينكر تلك الحقيقة. لكن إذا كان الحظّ هو المصدر الرئيسي للربح التجاري، فقد لا نستطيع أن نتوقّع من عمليات السوق أن تصبح أكثر تكاملاً وتنسيقاً مع المكان والوقت. ظهرت طريقة التفكير الاقتصادية، مع آدم سميث وآخرين، في محاولة لتوضيح وفهم حقائق العالم الحقيقي تلك. ستعجز عمليات السوق المنظّمة (مثل أنماط حركة المرور المنظّمة) عن الظهور إذا كانت خطط الناس - بما في ذلك الخطط التجارية - يمكن أن تنجز فقط بدون حظّ تماماً - قد لا يمكن أن نتوقّع من العروض والطلبات أن تصبح منسّقة بشكل أفضل في أسواق الإنسولين، والذرة، والقيثارات، والغازولين، والرعاية الصحية، والأسواق الأخرى التي ناقشناها في الفصول السابقة. سنلاحظ بدلاً من ذلك الفوضى فقط، ولن يبقى لنا مجتمع تجاري عامل لنوضّحه.

الربح والخسارة كإشارات تنسيق: دور الحساب النقدي

تخلق الأسواق معلومات وحوافز للعمل والتصرف وفق تلك المعلومات

إن ميل الناس في المجتمع التجاري للوصول إلى تنسيق أفضل لخططهم الخاصة بالإنتاج والاستهلاك - أي، الميل لتوازن الأسواق - يستند إلى شيء أساسي أكثر من الحظّ أو المصادفة المحضة. تخلق الأسواق المعلومات. الناس، عن طريق تبادل حقوق ملكيتهم بحرية، موجّهون من قبل، ويتعلّمون من، إشارات السعر التي تظهر في عملية السوق. الرياديون الناجحون عندهم ميزة نسبية في اكتشاف الفروق المربحة بين إشارات السعر تلك - يبحثون عن فرص للشراء بسعر منخفض والبيع بسعر مرتفع. يستعمل رجال الأعمال أسعار السوق للحكم على التكاليف المتوقّعة لنشاطاتهم، وعلى العائدات المتوقّعة. ذلك أن أسعار السوق هي المفتاح لتخمين ما إذا كانت مساعي عمل تجاري معيّن - سواء كان مجرد مطعم بيتزا جديد آخر أو إبداع تقني ثوري - سيدمج المصادر النادرة بأسلوب أكثر كفاءة وأكثر ربحاً

أو بأسـلوب غير كـفء وغير مربح. نجد حافـلات قليلة جـداً، إذا كان هناك أيّ منها، مصـنوعة من الذهب، بالرغم من أن المنتجين أحرار في اسـتعمال الذهب إذا كانوا يرغبون بذلك. لماذا لا يفعلون ذلك؟ إنهم يتوقّعون، باسـتعمال معلومات السـعر المتوفرة لديهم، بأنّ الحافلات الذهبية - مع أنها نادرة وفريدة - سـتكون غير مربحة على الإطلاق. إذن، لماذا سيضـعون ثروتهم في هذا الخطّ من العمل؟

المؤسسـات وقواعد اللعبة أمور مهمة! الحسـاب النقدي يمكن أن يحدث فقط في نظام يسـتند على حقوق الملكية الخاصة، وتبادل السوق، واستعمال المال. لودفيغ فون ميزس، الاقتصادي النمساوي، وضعها بهذه الطريقة:

> **إنّ نظام الحساب الاقتصـادي بالمصطلحات النقدية مشروط من قبل بعض المؤسسـات الاجتماعيـة. يمكن أن يعمل فقط في وضـع مؤسسـاتي لتقسيم العمـل والملكيـة الخاصة لوسائل الإنتاج التي تشترى وتبـاع فيها كل أنواع السلع والخدمات مقابل وسيلة مبادلة مستعملة بشكل عام، بمعنى آخر: المال.**
>
> **الحسـاب النقـدي هـو الأداة الرئيسية للتخطيـط والتصرّف وفـق الوضع الاجتماعـي لمجتمع الاقتصاد الحـرّ الموجّه والمحكوم بالسـوق وأسعاره. لقد تطوّر في هذا الإطار وأتقن بشكل تدريجي مع التحسين الذي طرأ على آلية السـوق ومع التوسّع في مجال الأشياء التي يتم التفاوض عليها في الأسواق مقابـل المال. لقد كان حساباً اقتصادياً وخصّص لقياس، وعدّ، وحساب الدور الذي تلعبه [الأسواق والأسعار] في تمدّننا الكمّي والحاسبي.**

الربح المتوقّع مقابل المدرك

بهـذه الطريقـة ،تزوّد حسـابات رجـل الأعمـال اليومية للربـح المتوقّع معلومات مفيدة لتحديد ما إذا كان عليه أن ينشـغل في المراجعة أم لا أو أن يطلق مشروعاً جديدا .ًأرباح أو خسائر رجل الأعمال المدركة ستبيّن بشكل إضافي وأبعد دقة البصيرة التجارية .توقُّع التمتّع بالمتبقي - الربح الاقتصـادي - يزوّد الحافز للتصـرّف بشـكل تجاري .رجل الأعمال ،بتحقيقه للربح ،يحصل على ثروة أكثر. لكن ما هو مهم على حد سـواء ،أن رجال الأعمال الذين يسيئون تقدير إمكانيات الربـح ،والذين يواجهون في الحقيقة خسـارة اقتصـادية ،يحطّمون ثروتهم .مثل رجال الأعمال هؤلاء يعانون من ضـريبة اسـتعمال الموارد بشكل غير فعّال .سيعاد تخصـيص المصـادر النادرة تلـك إلى آخريـن يعتقـدون أنّه يمكنهـم أن يجدوا اسـتعمالات أكثر ربحاً وفعالية .بممارسـة خيارهم لمغادرة السـوق - ترك تصنيع المنتجات غير الناجحة في السـوق - تصبـح الأرض ،والعمالة ،والمصـادر النادرة الأخرى متوفرة لإنتاج أشياء ذات قيمة أكبر.

أنواع المضاربة

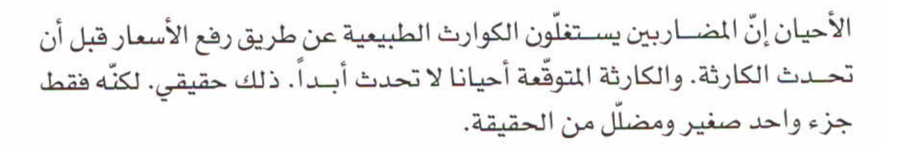
يعرّف القاموس المضاربة بـ "تجارة على أمل الربح من التغييرات في سعر السوق." ذلك تعريف ضيّق جداً، لكنّه سيعمل لنبدأ منه. المضارب الأكثر شهرة (أو بدقّة أكثر، الأكثر مذمّة واحتقاراً) هو "دبّ" وول ستريت، الذي "يبيع القصير" - أي، يبيع الأسهم التي لا يمتلكها المضارب في وقت البيع على أن يتم التسليم في المستقبل. يعتقد "الدببة" أنّ السهم سيهبط في السعر، ولذلك عندما يأتي وقت تسليم الأسهم، يمكنهم أن يشتروها بسعر منخفض وقد باعوها سابقاً بالسعر الأعلى الذي اتّفق عليه.

مضارب أكثر أهميّة هو مضارب السلعة، الذي يمكن أن يتاجر بمواد مثل الحنطة، أو حبّ الصويا، أو الخنازير، أو الخشب، أو السكّر، أو الكاكاو، أو النحاس. (يمكنك أن تجد قائمة طويلة بأكثر أسواق السلع أهمية في صحيفة الوول ستريت.) هذا النوع من المضاربين يشتري ويبيع "أسهم مستقبلية". إنها عبارة عن اتفاقيات لتسليم أو لاستلام كميات من السلعة، عند تاريخ محدّد في المستقبل، بسعر يتم تحديده الآن.

المضارب الأقل شهرة هو أنت نفسك. أنت تشتري التعليم الآن، جزئياً على أمل أنّه سيزيد قيمة خدمات العمل التي ستبيعها في المستقبل. لكن المستقبل مجهول، وبالتالي فإن السعر الفعلي لخدماتك يمكن أن تصبح متدنية جداً لتبرير استثمارك الحالي. على الرغم من هذا، لقد قرّرت انتهاز الفرصة وقبول التحدي. مضارب مألوف آخر هو المستهلك الذي يقرأ أنه من المتوقّع أن يرتفع سعر السكّر ويستجيب لذلك بتعبئة المخزن بزاد يكفي لسنتين. إذا ارتفع سعر السكّر بما فيه الكفاية، فإن مدّخري السكّر أولئك سيكسبون. أما إذا لم يرتفع، فإنهم سيخسرون؛ ثروتهم ربطت بالسكّر، سكر مبعثر على رفوف المخزن ويمنع فرصة شراء أصول أكثر قيمةً.

سائق الشاحنة الذي يعبّئ خزان الغازولين عندما يرى لافتة تعلن عن غالون الغازولين يباع بسنتين أقل من السعر العادي يضارب؛ قد يكون السعر أقل بأربع سنتات في محطة محروقات أخرى. إنّ السائق الذي يقود شاحنته وهي فارغة تقريباً أملاً بالحصول على سعر أقل في الأمام هو مضارب سيئ السمعة. والسائقون الذين "يعبئون" خزانات شاحناتهم بشكل مستمر عندما يُشاع أنه سيصبح هناك نقص عند مزوّدي الغازولين هم بالتأكيد مضاربون.

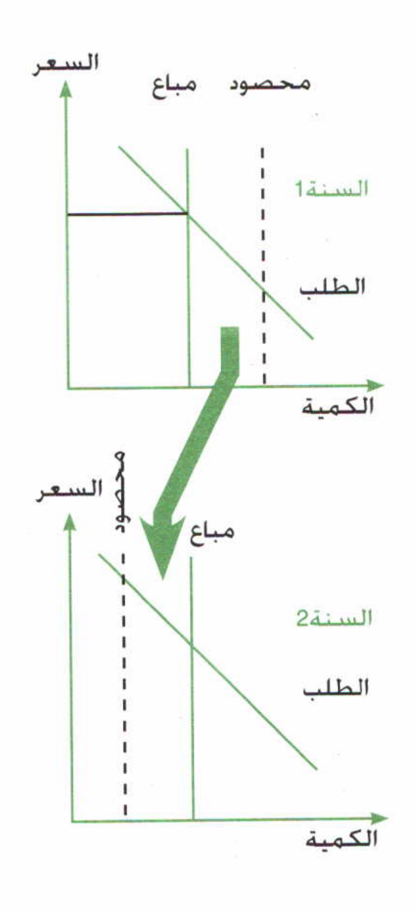
لكن العديد من الناس، وهم يخفقون في ملاحظة أنّهم هم أنفسهم مضاربون في أغلب الأحيان، يلقون بالملامة على "الاستغلاليين" الذين يزعمون أنهم "يستغلّون" الحالات الخاصّة والناس الأبرياء بحثاً عن الربح. هل المضاربون حقاً هم أعداء الناس الذين يزعمون في أغلب الأحيان أنهم كذلك؟ يقال في أغلب



الأحيان إنّ المضاربين يستغلّون الكوارث الطبيعية عن طريق رفع الأسعار قبل أن تحدث الكارثة. والكارثة المتوقّعة أحيانا لا تحدث أبداً. ذلك حقيقي. لكنّه فقط جزء واحد صغير ومضلّل من الحقيقة.

عواقب المضاربة التجارية

افترض أنه بدأت في أوائل الصيف تتجمّع أدلة على أن آفة ورقة الذرة تنتشر إلى المناطق الرئيسية المنتجة للذرة في منطقة الوسط الغربي. كنتيجة لذلك، من الممكن أن تباد نسبة مئوية هامّة من محصول ذرة السنة. الناس الذين يعتقدون أن هذا من المحتمل أن يحدث سيتوقّعون بالتالي سعراً أعلى للذرة في الخريف. هذا التوقّع سيقنع بعض الناس بسحب بعض الذرة من الاستهلاك الحالي حتى يسوّقونه في الخريف عندما يكون السعر أعلى، كما يعتقدون. تلك مضاربة.



التخزين في السنة الجيدة من أجل البيع في السنة السيئة يثبّت السعر

ينشغل العديد من الأطراف المختلفة في مثل هذه المضاربة: يستبدل المزارعون الذرة بغذاء ماشية آخر لكي يبقوا على مخزونهم من الذرة بمستوى أعلى، إمّا لتجنّب الاضطرار لشراء الذرة لاحقاً بسعر أعلى أو لكي يكونوا قادرين على بيعه بعد ذلك بالسعر الأعلى؛ يزيد المستعملون الصناعيون مخزوناتهم الآن كون السعر منخفضاً نسبياً؛ والتجّار الذين قد لا يميّزون بين بوشل من الذرة ومكيال من فول الصويا يحاولون تحقيق الأرباح من الشراء بالسعر الرخيص الآن والبيع بالسعر الغالي لاحقاً. هناك أسواق سلع منظّمة بشكل جيد لتسهيل هذا النوع من الصفقات، التي يمكن للناس فيها أن يشتروا أو يبيعوا "أسهماً مستقبلية". إنّ تأثير كلّ هذه النشاطات هو تخفيض كمية الذرة المتوفرة حالياً في السوق؛ وبالتي سيرتفع السعر. وتماماً كما احتجّ الناقد، "يرتفع السعر قبل أن تحدث الكارثة"!

لكن ذلك جزء من الصورة فقط. تسبّب نشاطات المضاربة هذه أن تنقل الذرة بمرور الوقت من فترة الوفرة النسبية إلى فترة ذات ندرة أعظم. لذلك سيكون السعر في الخريف، عندما يتوقّع أن يكون للنكبة تأثيرها، أقل مما سيكون عليه بدون تلك النشاطات. لذلك سيوازن المضاربون تدفق السلع إلى الاستهلاك ويقلّلون تقلبات السعر مع مرور الوقت. لأن تقلبات السعر تخلق الأخطار لأولئك الذين يزرعون أو يستعملون الذرة، المضاربون في الحقيقة يحوّلون الخطر إلى الآخرين. بدقّة أكثر، إنهم، أملاً في الربح، يشترون الخطر من الأشخاص الآخرين الأقل رغبة بتحمّل الخطر ويرغبون بدفع شيء على شكل عائدات أقل متوقّعة لتفادي هذا الخطر. تلك هي الميزة النسبية للمضارب. (أولئك الذين يختارون البيع لتقليل الخطر الخاص بهم ويبيعونه للآخرين يُدعون المتحوّطين.)

مضاربو السلع وأسواق الأسهم المستقبلية

قارن آدم سميث مرّة أولئك الأشخاص الذين يضاربون على السعر المستقبلي للحبوب بالقبطان المتعقل لسفينة مبحرة، ذلك الذي يفرض على الطاقم حصصاً غذائية قليلة، في اللحظة التي يكتشف فيها أنه لم يتبقّ على السفينة غذاء يكفي لنهاية الرحلة البحرية. مضاربو الحبوب، كما ناقش سميث، يقلّلون المعاناة التي يسببها ذلك الحصاد الرديء عن طريق إقناع المستهلكين بالبدء بالاقتصاد مبكراً. ما زالت تلك هي إحدى أهم إنجازات مضاربي السلعة المحترفين. يمكننا أن نرى كيف تعمل فقط بالنظر إلى المضاربة على الأسهم المستقبلية للنفط الخامّ.

تبقى بورصة نيويورك للسلع وعقود الأسهم المستقبلية للنفط الخفيف، الصنف الأكثر انتشاراً من النفط الخامّ. كلّ عقد يتطلّب تسليم أو استلام 1,000 برميل من النفط الخامّ في شهر مستقبلي محدّد عند سعر متّفق عليه الآن. تستعمل هذه السوق من قبل كلٍّ من منتجي النفط الذين يريدون التأمين على أنفسهم ضدّ نتائج هبوط مستقبلي محتمل في سعر منتجهم، ومستهلكي النفط الذين يريدون التأمين على أنفسهم ضدّ النتائج المعاكسة من ارتفاع في سعر النفط.

على سبيل المثال، مسؤولو شركة الطيران الذين يتطلّعون إلى عمل صيفي مزدهر قد يبدؤون بالقلق في أيار حول زيادة صيفية في تكاليف الوقود التي يمكن أن تبيد كلّ الأرباح التي يأملون في تحقيقها. يمكن لشركات الطيران أن تأخذ تأميناً - وبالتالي، يقلّلون خطرهم - ضدّ ذلك الاحتمال عن طريق شراء، في أيار، أسهم نفط خامّ مستقبلية لكلّ شهر من شهور الصيف القادم. إذا اشترت شركة الطيران أسهم آب المستقبلية في أيار بشعر 16.50 دولار، السعر الذي يتاجرون به في أيار، فإنها تتحوّط ضدّ أيّ زيادة في تكاليف الوقود في شهر آب. إن زيادة بمقدار 10 بالمائة في سعر الوقود النفاذ، الذي تسببه الزيادة في أسعار النفط، ستقلل من أرباح شركة الطيران عن طريق رفع تكاليفها التشغيلية. لكن هذا التخفيض في الأرباح سيُعادل بزيادة مقدارها 10 بالمائة في سعر عقود شهر آب التي اشترتها شركة الطيران في أيار، لأن سعر عقود الأسهم المستقبلية سيتغيّر لمجاراة سعر السلعة الفعلي كلما اقترب التاريخ الذي تمت عليه العقود. كلّ هذه الأمور تعمل كما لو أنّ بائع عقد الأسهم المستقبلية يسلّم النفط إلى المشتري في آب عند السعر المتّفق عليه وهو 16.50 دولار، ويقوم مشتري العقد بعد ذلك ببيع ذلك النفط بسعر آب البالغ 18.15 دولاراً، سعر أعلى بمقدار 10 بالمائة من السعر الذي كان متوقّعاً عموماً في أيار.

المزارع الذي يبيع أسهم ذرة أيلول المستقبلية عندما يزرعها في أيار يمارس التحوّط.

شركة صنع رقائق الذرة تتحوّط عن طريق شراء أسهم الذرة المستقبلية

كلنا نواجه مستقبلاً مجهولاً. الأسعار يمكن أن ترتفع أو تنخفض، أو حتى أن تبقى بدون تغيير. *تسمح أسواق الأسهم المستقبلية للناس بتخصيص أخطارهم والتعامل مع الريبة بأفضل طريقة يرونها مناسبة لهم.* أولئك الذين يرغبون

بتخفيض خطرهم (يدعوهم الاقتصاديون بـ "متجنبي الخطر") عندهم خيار التحوّط. أولئك الذين يرغبون بزيادة تعرّضهم للخطر (يدعوهم الاقتصاديون بـ "آخذي الخطر") عندهم خيار المضاربة.

التحوّط يقلّل الخطر. تتخلّى شركة الطيران عن الأرباح الإضافية التي يمكن أن تحققها إذا انخفض سعر المنتجات النفطية لكي تتفادى الخسارة التي ستتحمّلها إذا ارتفع سعر المنتجات النفطية. منتجو النفط، من الناحية الأخرى، سيراوغون في أيار ببيع أسهم آب المستقبلية. المنتجون بذلك يصوّبون سعر أيار من أسهم آب المستقبلية لعدد من البراميل بقدر ما تغطّي عقودهم. إنهم يأمّنون ضدّ هبوط السعر تماماً كما تأمّن شركات الطيران ضدّ ارتفاع السعر. إذا باع المنتجون أسهم آب المستقبلية في أيار بسعر 16.50 دولار، وبدا السعر في آب 10 بالمائة أعلى من المتوقّع، فإنهم سيحققون ربحاً أكثر مما توقّعوا على كلّ النفط الذي يبيعونه في آب؛ لكن جزءً من هذا سيُعادل بالخسارة التي تتحمّلها الشركة على عقود الأسهم المستقبلية تلك، التي كانت سترتفع إلى 18.15 دولاراً، الأمر الذي يتطلّب منهم (في الواقع) شراء النفط بسعر 18.15 دولاراً للبرميل ويعيدون بيعه بسعر العقد البالغ 16.50 دولار. لقد كان هدف عملية التحوّط بالنسبة للمنتجين، بالطبع، التأمين ضدّ الخسائر التي سيتحمّلونها إذا انخفض سعر المنتج بين شهري أيار وآب. إنهم يتخلّون عن الربح الذي ينتج من زيادة السعر لكي يؤمّنوا ضدّ الخسارة التي سيعانون منها في حال هبوط السعر.

ما هو دور المضارب المحترف في كلّ هذا؟ ابتداءً، المضاربون يوسّعون السوق. يتأكّدون من أنّ أولئك الذين بحاجة لشراء أو بيع الأسهم المستقبلية يمكنهم أن يجدوا أناس على الجانب الآخر من السوق جاهزين للمتاجرة معهم. افترض أن الكثير من مستهلكي النفط بدأوا بالقلق حول الزيادة المستقبلية في أسعار النفط ولذلك يحاولون أن يشتروا أسهم النفط المستقبلية. ليس هناك سبب للاعتقاد بأن منتجي النفط سيكونون راغبين ببيع كلّ العقود التي يرغب المستهلكون بشرائها. لكن عندما يصبح هناك نقص في الباعة، يبدأ سعر العقود بالارتفاع، ويجذب ذلك المضاربين المحترفين. هؤلاء هم الناس الذين تخصّصوا في كسب المعلومات حول السلعة التي تم الاتفاق على المتاجرة بأسهمها المستقبلية. إنهم يتقدّمون ويواجهون الخطر بشكل متعمد لأنهم يعتقدون أنّ معرفتهم الخاصّة تمكّنهم من توقّع السياق المستقبلي للأسعار أفضل من الآخرين. *المضاربون يقبلون الخطر - عند سعر متّفق عليه بشكل متبادل - الذي يسعى المتحوّطون إلى تفاديه.* ذلك ما يعنيه الاقتصاديون عندما يقولون أنّ أسواق الأسهم المستقبلية تعطي الناس الفرصة لتخصيص الأخطار.

على أية حال، المضاربون يعملون أكثر بكثير من مجرد مساعدة المتحوّطين. عند مضاربي النفط المحترفين نظرة حادة لأيّ شيء قد يؤثّر على عرض أو طلب النفط وبالتالي يعدّلون سعره، مثل الاكتشافات الجديدة؛ الخصومات العسكرية؛

الثورات؛ التضارب بين أعضاء منظمة الدول المصدرة للنفط (أوبك)؛ انسجام جديد بين أعضاء الأوبك؛ عواصف حادّة في المناطق المنتجة للبترول؛ التغيرات السياسية التي قد تؤثّر على سياسات الطاقة للحكومات؛ فترات الركود في اقتصادات الدول الصناعية التي تخفّض الطلب على النفط؛ تحوّلات في وجهات النظر تجاه البيئة - أيّ شيءٍ مطلقاً. عندما يعتقدون أنّ النفط سيصبح أكثر ندرة، يشترون أسهم النفط المستقبلية. هذا التصرف يبدأ برفع سعر الأسهم المستقبلية. عندما يلاحظ أناس آخرون أنّ أسعار الأسهم المستقبلية ترتفع، يستنتجون بأنّ أولئك الموجودين في أفضل موقع للمعرفة قد وضعوا مالهم عند سعر أعلى في المستقبل وهم يعدّلون تصرفاتهم الخاصة وفقاً لذلك. ذلك يساعد كلّ من تبقّى منا.

أولئك الذين يحتفظون بمخزون كبير من النفط الخامّ، على سبيل المثال، سيخفّضون مبيعاتهم الحالية لكي يكون عندهم كمية أكبر للمبيعات المستقبلية، عندما يُتوقع أن يكون السعر أعلى، وبالتالي ستنقص الكمية المعروضة حالياً. أولئك الذين يخطّطون للشراء في المستقبل سيحاولون تعجيل مشترياتهم للتغلب على زيادات السعر المتوقّعة، والطلب الحالي سيزيد. ستكون نتيجة هذا التخفيض الحالي في الكمية المعروضة والزيادة الحالية في الطلب - تذكّر، المثار بزيادة سعر الأسهم المستقبلية الذي سبّبه المضاربون - زيادة حالية في سعر النفط. الزيادة المستقبلية المتوقّعة ستصبح زيادة الآن. وزيادة السعر تلك ستقيّد كلّ شخص الذي يستعمل المنتجات النفطية بسبب حفظ الموارد، بما في ذلك ملايين الناس الذين لا يعرفون حتى أين يجدون أسعار الأسهم المستقبلية في الصحيفة اليومية. المستخدمون النهائيون للمنتجات النفطية سيستجيبون للزيادة في السعر الحالي عن طريق البدء الآن بالاقتصاد في الاستهلاك.

هل ذلك أمر جيد أم سيء؟ افترض بأنّ أعمال المضاربين كانت مستندة على توقّعات الخصومات العسكرية في الشرق الأوسط التي ستعرقل بجدية تدفق النفط إلى الأسواق العالمية. أيّهما أفضل؟ أن لا يكون عندنا أي تنبيه مسبق، وأن لا يكون عندنا أي شيء للاستعداد، وأن نجري كلّ تعديلاتنا عندما تحدث العرقلة فعلاً؟ أم أن نتلقّى تنبيه مبكّر، ونبدأ نقتصد من الآن، وأن يكون هناك نفط أكثر متوفّر لنا ليمدّنا عندما تحدث العرقلة؟

من الصعب رؤية أن السيناريو الأول يمكن أن يكون أفضل من الثاني. بالطبع، إلا إذا كان المضاربون مخطئين - وهو أمر محتمل بالتأكيد. إذا كانوا مخطئين، فإن تصرفاتهم ستسبّب ارتفاع سعر النفط ومنتجاته تحسّباً لكارثة لم تحدث أبداً. سيكون علينا أن نقتصد عندما لا يكون هناك سبب للقيام بذلك. والمنتجات النفطية التي وفّرناها من خلال جهودنا ستكون متوفّرة لتخفيض الأسعار المستقبلية إلى مستوى أقل مما كانت ستكون عليه ما عدا ذلك. المضاربون

المخطئون يسببون بأنفسهم تقلبات في السعر يعرقلون توازن العرض والطلب.

لكنّهم غالباً ما يكونوا محقّين أكثر بكثير من كونهم مخطئين. إن عملهم هو أن يكونوا محقّين - ثروتهم على المحك! - ولن يستمروا في العمل التجاري طويلاً لو كانوا مخطئين في أغلب الأحيان. علاوة على ذلك، عندما يكونون مخطئين، يكونون سريعين في التعلّم وتعديل سلوكهم؛ فيما عدا ذلك سيطردون من سوق الأسهم المستقبلية. إنهم ليسوا مثل الناس الذين لا يجب عليهم أن يدفعوا ثمن أخطائهم الخاصة.

تزوّد أسواق الأسهم المستقبلية الإشارات حول الأسعار المستقبلية للسلع النادرة

المضاربون المحترفون هم نظام الإنذار المبكّر عن بعد الخاص بنا. إنهم يمكّنوننا من تفادي الأزمات عن طريق إعطائنا معلومات وحافزاً أفضل للتصرّف بناء عليه. إن بيعهم وشراءهم لعقود الأسهم المستقبلية يزوّدنا بالتوقّعات المعدّلة بشكل مستمر لما ستكون عليه الأسعار في المستقبل، وبذلك يمكّننا جميعاً من اتخاذ قرارات أفضل في الوقت الحاضر. مثل السماسرة، المضاربون مصدر ثمين.

المتنبئون والخسائر

على أية حال، كلّ هذا يفترض أن المضاربين محقّون في توقّعاتهم. ماذا لو ظهر بدلاً من ذلك محصول كبير جداً؟ الآفة لا تظهر والطقس يبدو رائعاً لزراعة الذرة. حينها يكون المضاربون قد نقلوا الذرة من فترة الوفرة الأقل إلى فترة الوفرة الأكبر، وبذلك يضخّمون تقلبات السعر. هذه العملية هي بشكل واضح إعادة تخصيص سيئة الحظ للمصادر، تتضمّن كما هي تسليم بعض الذرة ذات قيمة عالية الآن من أجل الحصول لاحقاً على كمية مساوية من الذرة ذات قيمة متدنية. هذا لا يساعد أي أحد.

لكنه غير مربح حتى للمضاربين! إنهم سيتحمّلون الخسائر في الوقت الذي تمنّوا فيه تحقيق المكاسب. ولذلك، يجب أن لا نتوقّع أنهم سيتصرّفون على هذا النمط إلا كنتيجة للجهل. هل من المحتمل أن يصبح المضاربون جاهلين؟ المضاربون يرتكبون الأخطاء (وإلا لماذا يدعون بالمضاربين؟). لكن بالعيش كما نحن نعيش في عالم مجهول، لا يكون لنا خيار للتصرّف إلا مع وجود الريبة. لا نستطيع الهروب من الريبة ونتائج الجهل برفض التصرّف أو توقّع المستقبل. وإذا كنّا نعتقد بأنّنا نعرف أكثر من المضاربين، فيمكننا أن نواجههم بالرهان ضدّهم على الربح. إنه من الملهم ملاحظة أنّ أولئك الذين ينتقدون المضاربين بسبب إساءة قراءتهم للمستقبل نادراً ما يعبّرون بفعالية عن بصيرتهم الأكبر المفترضة عن طريق دخول السوق ضدّهم.

يزوّد المضاربون معلومات ليراها الجميع. إنهم مصدر مهم آخر للمعلومات التي تخلق في عمليات السوق. عروضهم للشراء والبيع تعبّر عن أحكامهم فيما يتعلّق بالمستقبل المرتبط بالحاضر. إنّ الأسعار التي تتولّد من نشاطاتهم، مثل

كلّ الأسعار، هي مؤشرات للقيمة: معلومات لصانعي القرار حول تكاليف الفرصة البديلة الحالية والمستقبلية. هذه المعلومات مهمة بالنسبة لأولئك الذين يحاولون دائماً تقليل الخطر على الأقل بنفس أهميتها بالنسبة لأولئك الذين يحبّون المغامرة. إنّه لصحيح أن المعلومات التي يزوّدونها هي معلومات "سيئة" عندما يكون المضاربون مخطئين. لكن الضرب على هذا الوتر هو مرة أخرى حالة مقارنة وضع سيئ مع وضع أفضل لكن مستحيل الإدراك. إذا كنا نعتقد بأنّه يمكننا أن نقرأ المستقبل أفضل من المضاربين، فإننا أحرار في أن نبدي إداناتنا للمال، وأن نربح من بصيرتنا وفهمنا العميق، وأن نفيد أناس آخرين في العملية، تسمح لنا السوق الحرّة بذلك الخيار.

في هذه الأثناء، أولئك الذين تُدخلهم فعالياتهم التجارية في استعمال السلع التي يتاجر بها بشكل مضارَب يقومون باستعمال فعّال للمعلومات المولّدة من قبل المضاربين. يراجع المزارعون الأسعار المتوقّعة في أسواق عقود الأسهم المستقبلية الخاصة بتبادلات السلع لكي يرسموا خططهم ويقوم الصناعيون بالشيء ذاته. وأولئك الذين يستعملون السلع التي لا تعتبر بشكل اعتيادي كسلع مضاربة يستفيدون أيضاً من المعلومات التي تولّد من قبل المضاربين. كلنا نستعمل الأسعار كمعلومات، وتعكس الأسعار العطاءات المتنافسة وتستند العروض إلى درجة كبيرة حتماً على قراءة المستقبل (المضاربة!). الكوارث الطبيعية مثل الجفاف، وأمراض المحاصيل، والصقيع غير الموسميّ لها تأثيرات صغيرة جداً على سعر وتوفر الحبوب، والفاكهة، والخضار في الولايات المتّحدة الأمريكية. ويعود الفضل في ذلك بشكل كبير إلى المضاربين، الذين تعمل بصيرتهم كحاجز فعّال بين تقلّبات الطبيعة التي يصعب التنبّؤ بها والموثوقيّة القوية للبقالين.

خلاصة ذلك، بينما يميل *السماسرة* (الوسطاء) إلى تنسيق تبادلات السوق عبر المناطق، دامجين الأسواق المحلية مع نظام اقتصادي وطني وعالمي معقّد بشكل كبير، يميل *المضاربون* – سواء كانوا يدركون ذلك بشكل كامل أم لا – إلى تنسيق تبادلات السوق عبر *الوقت*. إنهم يميلون إلى تقريب الكمية المعروضة من الكمية المطلوبة. ليس فقط خطط العرض والطلب الحالية، ولكن أيضاً خطط المستقبل المنظور. السماسرة والمضاربون التجاريون، في متابعة لما يعتقدون أنه الميزة النسبية لهم، يجاهدون "فحسب" لتحقيق الأرباح. على أية حال، تخطو طريقة التفكير الاقتصادية خطوة خارج صندوق "الاستغلال المجرد"، وتحلّل الفرص التي يخلقونها والتي تعلم الناس وتقدّم لهم فرصة تخصيص أخطارهم. ويوفّر هؤلاء الاختصاصيون بشكل كفء مصادر مهمة للمعلومات النادرة لبقيّتنا الذين تقع ميزتهم النسبية في مكان آخر.

ينسّق الوسطاء الأسواق عبر المناطق المختلفة؛ ينسّق المضاربون الأسواق عبر الوقت

احذروا من الخبراء

إذن، المفتاح إلى عملية سوق متينة وكفوءة مفتاح بسيط لكن غير مقدّر بشكل كافٍ. إنه الدخول والخروج المفتوح. يسمح الدخول والخروج المفتوح لأولئك الناس الذين يعتقدون بأنّ عندهم ميزة نسبية في نشاط تجاري ما (مثل المراجحة، والإبداع) بدخول الأسواق والمتاجرة كما يرونه مناسباً. إذا كان حكمهم صحيحاً، سيكسبون الأرباح - وتلك الأرباح المدركة ستدل أصحاب المبادرة الآخرين على دخول السوق أيضاً وتقليد الناجحين. كنتيجة لذلك ستخدم وتشبع طلبات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة. لكن ما هو مهم على حد سواء، أن قواعد اللعبة هذه تسمح لأولئك الناس الذين كان عندهم مرّة - أو اعتقدوا ببساطة أنّه كان عندهم - ميزة نسبية في العمل الحرّ بمغادرة السوق إذا كانونا يواجهون خسائر اقتصادية ويرغبون في البحث عن الفرص في مكان آخر. إضافة إلى ذلك، تكشف تلك الخسائر الأخطاء في إساءة تقدير قيمة المصادر النادرة.

الدخول والخروج المفتوح يساعداننا على اكتشاف الميزة النسبية الخاصة بنا

يمكن للميزة النسبية أن تتغيّر عبر الوقت - وهي في أغلب الأحيان تقوم بذلك - مع تغيّر مجال التخصص المدرك لتكاليف ومنافع شخص ما. لم نقصد بتأكيدنا على دور العمل الحرّ رفع "رجل الأعمال" إلى مركز اجتماعي خاصّ خالٍ من النقد. نؤكّد على دور النشاط التجاري في تسهيل وتنسيق تبادلات السوق بشكل أفضل. المهم هو الاعتراف بتأثيرات *قواعد اللعبة* - الدخول والخروج المفتوح - التي تسمح للأفراد بمتابعة النشاط التجاري إذا رغبوا بذلك. بالتأكيد، الاقتصاديون غير موجودين في موقع مميّز لاختيار الناس الذين سيكونون - أو يستمرّون في أن يكونوا - أصحاب مبادرة ناجحين في المستقبل. ولا يستطيع المسؤولون الحكوميون القيام بذلك. لا بل لا يتملك أي أحد منّا ذلك النوع من المعلومات. يعتمد المشاركون في المجتمع التجاري، بدلاً من ذلك، على عملية السوق المفتوحة لتزويد تلك المعلومات، على شكل حسابات ربح وخسارة متوقّعة ومدركة، وتأثيرها على الثروة الشخصية.

إذا كان ذلك يبدو مختصراً جداً، فخذ بعين الاعتبار القرارات والتوقّعات التالية، التي أحدثت من قبل الخبراء والسلطات الحكومية في مجالاتهم الخاصة:

- "الماكينات الطائرة الأثقل من الهواء مستحيلة" (اللّورد كيلفن، رئيس الجمعية الملكية، 1895)!
- "مثقاب (دريل) للنفط؟ هل تعني أن تثقب الأرض في محاولة لإيجاد النفط؟ أنت مجنون!" (ردّ من الحفّارين الذين حاول إدوين درايك استخدامهم لمشروعه الخاص بالتنقيب عن النفط في 1859)!

- "كلّ شيء يمكن أن يُخترع قد اُخترِع" (تشارلز دويل، مفوّض المكتب الأمريكي لبراءات الاختراع، 1899)!
- "نحن لا نحبّ صوتهم، وموسيقى القيثارة على الطريق في الخارج." (رفض الشركة المسجّلة (ديكا) لفرقة البيتلز، 1962)!
- "الكمبيوترات في المستقبل قد لا تزن أكثر من 1.5 طن" (مجلة ميكانيكا الشعبية، 1949. في الحقيقة، كانوا محقّين)!
- "أعتقد أن هناك سوقاً عالمية ربّما لخمسة كمبيوترات" (توماس واطسن، رئيس مجلس إدارة الـ آي بي إم، 1943)!
- "ليس هناك سبب لأن يرغب أي أحد بحاسوب في بيته." (كين أولسون، رئيس ومؤسس ورئيس مجلس إدارة ديجيتال إيكويبمنت كوربوريشن شركة الأجهزة الرقمية، 1977).
- "يجب أن تكون الـ 640 كيلو بايت كافية لأي شخص" (بيل غيتس، 1981)!

يسمح الدخول المفتوح بفحص واختبار هذه الادّعاءات. إنه يسمح للرواد المحتملين باختبار قرارات الرواد السابقين والسلطات الأخرى، للتصرّف بناء على ما يرونه فرصاً مربحة ومولّدة للثروة، ولاكتشاف ميزات نسبية، ولزيادة الخيارات للمستهلك.

العمل الحرّ هو مصدر المجتمع للتغيير. أصحاب المبادرة رجال الأعمال هم الناس الذين يدركون الفجوات بين ما هو وما يمكن أن يكون ويدركون فرص الربح من إغلاق تلك الفجوات. إنهم يكتسبون السيطرة على المصادر التي يجب أن يستخدموها لغلق الفجوات عن طريق استئجار المصادر من المالكين الآخرين. يتنازل أولئك المالكون عن السيطرة على المصادر التي يمتلكونها مقابل دفعة من رجل الأعمال. إنّ مجموع هذه الدفعات، والقيمة المقدرة لتكاليف الفرصة البديلة لرجل الأعمال، هي تكلفة رجل الأعمال الكلية. إنّ الفرق بين هذه التكاليف والإيرادات الإجمالية من مشروع رجل الأعمال هو ربح رجل الأعمال - أو خسارته، إذا أخطأت بصيرته.

أي مجتمع يمنع الربح يضعف الشعور بالمسؤولية

تسمح الأسواق المفتوحة للأفراد المختلفين بالتصرّف بناءً على المعرفة المتوفرة لهم لتشكيل التوقّعات ومتابعة ما يعتقدون أنّها مشاريع مربحة ومولّدة للثروة. الأسواق المغلقة - التي تمنع رجال أعمال محتملين من الدخول بشكل قانوني - تخنق المنافسة وتحدّد ميزات عملية السوق من توليد المعرفة وتنسيق الخطط. قرارات من نوع من يجب أن يسمح له بالدخول، ومن عنده أي نوع من الميزة النسبية، ومن يستطيع خدمة المستهلك بشكل أكثر كفاءة، ستتّخذ بناءً على المعلومات والتوقّعات المحدودة للمشرّعين والبيروقراطيين الفرديين، الذين لا تكون ثروتهم الشخصية في أغلب الأحيان على المحك.

محدّدات (قيود) على المنافسة

«نحن لسنا لصالح المنافسة *الحرّة*. نريد منافسة *عادلة*!»

سيسعى أصحاب المبادرة في أغلب الأحيان إلى تحديد السوق بشكل قانوني من أجل الإبقاء على فرص الربح الخاصة بهم. لا أحد يكره المنافسة المتزايدة أكثر من المشاريع المؤسسة حالياً. إلى ماذا تسعى نقابات وجمعيات الأطباء، أو السبّاكين، أو المزارعين، أو الطيّارين، أو مشغلي بيوت التمريض، أو منتجي السيارة، عندما تحث الحكومة على تحديد المنافسة في تجارتهم؟ إنهم يحاولون تخفيض الريبة، على الأقل لأنفسهم، عن طريق منع تخفيض السعر وإبعاد المنافسين. إذا نجحوا في جهودهم، ألا يضمنوا لأنفسهم شيءً قريباً من الربح المضمون؟ والضمان هو على القطب المعاكس للريبة. دعنا نلقي نظرة أقرب لنرى ما إذا كانت المحدّدات على القدرة التنافسية تسبّب حقاً شيء يمكننا أن ندعوه *ربحاً مضموناً*.

افترض بأنّك عرضياً - بدون استثمار الوقت، أو الجهد، أو أي مصادر أخرى - اكتشفت طريقة لبناء مصيدة فئران أفضل. بالاعتراف بقيمة اكتشافك، تحصل فوراً على براءة اختراع من الحكومة وتضع الخطط لدخول حيّز الإنتاج. لأن العالم سيطرق باب أي شخص ينشئ مصيدة فئران أفضل، ولأن براءة الاختراع تمنع أيّ منافس من نسخ منتجك لمدة 20 سنة، ستصبح غنياً. إنها حقيقة افتراضية! وتؤكّد نتائج السنة الأولى توقّعك السعيد: الدخل الصافي هو 100,000 دولار. يمكنك أن تتوقّع بشكل واثق 100,000 دولار أخرى لكلّ من السنوات الباقية. إنه يبدو كربح *سنوي وأكيد* بقيمة 100,000 دولار. لكن دعنا نتابع القصّة إلى ما بعد ذلك.

ما هو مصدر هذا "الربح"؟ إنه براءة اختراعك، بالطبع، التي تمنع المنافسة من إضعاف الفرق بين إيرادك الإجمالي وتكاليفك الإجمالية. لكن هل حسبت تكلفة إنتاج مصائد الفئران المتفوّقة هذه بدقّة؟

منافسة على الجبهات الأخرى

إذا ولّدت لك ملكية براءة الاختراع دخلاً صافياً مؤكّداً عملياً بقيمة 100,000 دولار في السّنة، ألن تولّد ملكيتها نفس الدخل تماماً لشخص آخر؟ في الحقيقة، ألن تكون براءة الاختراع شيءً ذا قيمة أكبر - تولّد أكثر من 100,000 دولار سنوياً - لو كانت في أيدي شخص ما متخصّص في مصائد الفئران ويعرف أكثر منك حول إنتاجها وتوزيعها؟ لذا سيكون بعض من يطرق بابك عندما تنشئ مصيدة فئران هم من منتجي مصائد الفئران الموجودين حالياً والذين يريدون شراء أو استئجار براءة اختراعك. ولذلك ستكتشف بأنّ تكلفتك للاستمرار

بكونك المنتج الوحيد لمصائد الفئران المتفوّقة هذه ارتفعت بقيمة الفرصة التي ترفضها إذا رفضت بيع أو تأجير براءة اختراعك.

افترض أن صانعاً مؤسّساً منذ مدة طويلة لمصائد الفئران يعرض عليك شراء براءة اختراعك بمبلغ 1.5 مليون دولار. كيف يمكن للشركة أن تصل إلى مثل هذا الرقم؟ يمكنها أن تقدّر أنّ براءة اختراعك ستنتج لها زيادة سنوية في دخلها الصافي بقيمة 200,000 دولار على الأقل. إذا كانت نسبة العائد الجاري على الاستثمارات المضمونة نسبياً، مثل السندات الحكومية الأمريكية، هي حالياً 7 بالمائة، فإن براءة اختراعك ستكون استثماراً جيداً بسعر شراء قيمته الـ 1.5 مليون دولار؛ إنها تعد بإنتاج أكثر من 13 بالمائة في السّنة. بالطبع، تفضّل الشركة أن تحصل على براءة الاختراع تلك بسعر أقل. بسعر 1.2 مليون دولار، مبلغ الـ 200,000 يصبح عائداً سنوياً على الاستثمار بنسبة 16.67 بالمائة. لكن هناك منتجي مصائد فئران آخرين - 16.67 بالمائة صفقة جيدة جداً لهم للمرور بها - ولذا يرتفع العرض الفائز إلى 1.5 مليون دولار. تلك هي العملية التي سيتم فيها تقرير سعر السوق لبراءة اختراعك.

ماذا فعل كلّ هذا بـ "ربحك" السنوي البالغ 100,000 دولار؟ سيبيده كليّاً ويحوّل "ربحك" إلى خسارة فعلية. هل ترى لماذا وكيف؟ عندما تضع المنافسة بين صنّاع مصائد الفئران سعر 1.5 مليون دولار على براءة اختراعك، ستزيد التكلفة عليك لمواصلة صناعة مصائد فئران من قبلك بقيمة 105,000 دولار في السّنة على الأقل، وهو الدخل الذي ستتخلّى عنه إذا قرّرت أن لا تبيع براءة اختراعك وتستثمر الإيرادات في السندات الحكومية بنسبة 7 بالمائة في السّنة. ما حدث هو ما يلي: عندما خرجت كلمة أن ملكية براءة اختراعك كانت ضمان ربح افتراضي - دخل سنوي أكبر من التكلفة - بدأ المالكون المحتملون باستهداف براءة الاختراع. لقد حوّلت عروضهم "ربحك" إلى تكلفة إنتاج: قيمة الفرصة التي تتخلّى عنها بعدم البيع.

ماذا عن الشركة التي تشتري براءة اختراعك؟ هل ستحقّق أرباحاً بعد ذلك؟ قد تحقّق. إذا سارت الأحداث كما تمنّت الشركة وزاد دخلها الصافي بمقدار 200,000 دولار في السّنة، فإن استملاك براءة الاختراع سيثبت أنه كان حركةً ذكية. بالطبع، أكثر من نصف الـ 200,000 دولار تلك ستكون تكلفة إنتاج: التخلّي عن الدخل الناتج من استثمار الـ 1.5 مليون دولار في براءة الاختراع بدلاً من السندات الحكومية. يمكن أن ينظر إلى الدخل المتبقي على أنه ربح أصيل، ناتج الريبة المسبقة حول القيمة الفعليّة لبراءة الاختراع بالنسبة للشركة المكتسبة لها؛ عائد على مبادرات الشركة التجارية في الحصول على براءة اختراعك واستخدامها.

عندما تختفي الريبة، تتحوّل الأرباح إلى تكاليف إنتاج عن طريق العرض التنافسي

لاحظ، مع ذلك، أن عملية المنافسة التي وصفت قبل قليل ستُستأنف حالما

يصبح الربح "مؤكّداً" نسبياً. قد تجدّد الشركات الأخرى العرض لبراءة الاختراع، وترفع سعرها إلى ما يزيد عن 1.5 مليون دولار. لا بد وأن براءة الاختراع تساوي أكثر من 1.5 مليون دولار فقط لهذه الشركة، الأمر الذي يوحي بأن هذه الشركة تسيطر على بعض المصادر المتكاملة الفريدة - قد تكون مدير تسويق ذا موهبة خاصّة لتصميم إعلانات تثير الخوف المسعور من الفئران. في تلك الحالة، سعر المصادر المتكاملة سيرفع السعر عندما تكتشف شركات أخرى ما يجري وتحاول أن تحصل على هذه المصادر "المربحة" لاستعمالهم الخاص. إذا أُجبرت الشركة على أن تدفع لمدير التسويق راتباً أعلى للبقاء معها، سيتحوّل جزء من "الربح" إلى إضافة على تكاليف راتبه وأجره. يمكنك أن تراقب هذا الأمر وهو يحدث في كلّ المجالات حالما تكتشف ما الذي يجب أن تبحث عنه.

المنافسة على المورد الرئيسي

عندما تحاول الحكومة زيادة دخل مزارعي الحنطة بأن يضمنوا لهم سعراً أعلى لمنتجهم، تصبح الأرض المناسبة لإنتاج الحنطة شيءً أكثر قيمة، ويرتفع سعرها. بالتالي يصبح على الفلاحين المستأجرين أن يدفعوا أكثر للأرض التي يستأجرونها ويصبح على المزارعين الذين يحاولون شراء الأرض أن يدفعوا المزيد من أجل الحصول عليها. يسبّب "الربح" المتزايد لمزارعي الحنطة الذي هدفت له سياسة الحكومة زيادة في تكلفة إنتاج الحنطة، حالما تصبح تلك السياسة معروفة، من خلال ارتفاع تكلفة استعمال الأرض. المستفيدون سيكونون أولئك الذين يمتلكون الأرض المناسبة لزراعة الحنطة قبل أن يصبح معروفاً للعموم أنّ الحكومة كانت سترفع سعر دعم الحنطة. الأرباح من الزيادة في سعر الدعم للحنطة ستذهب إلى أولئك المحظوظين بما فيه الكفاية أو إلى أولئك الواعين بما فيه الكفاية لأن يكون عندهم حقوق الملكية ذات العلاقة في الوقت المناسب.

دعم أسعار الحنطة يرفع تكلفة زراعة الحنطة

عندما يضمن مشغلو سيارة الأجرة تشريعات تحدّد عدد سيارات الأجرة المرخصة للعمل في المدينة، تصبح ملكية رخصة شيء أكثر قيمة. حين ذلك سترفع المنافسة على الرخص سعرهم حتى تصبح تكلفة تشغيل سيارة أجرة - بما في ذلك تكلفة الفرصة البديلة لاكتساب أو الاحتفاظ بملكية الرخصة - مساوية للعائد من تشغيلها. ذلك لا يعني أن مشغلي سيارات الأجرة لا يحصلون على أيّ منفعة من حملتهم لكسب الرخص. أولئك الذين امتلكوا الرخص قبل المحّددات القانونية توقّعوا عموماً أن يستفيدوا من زيادة في قيمة رخصهم. تلك الزيادة هي ربحهم، وهي ما هم كانوا يتمنّونه عندما أطلقوا جهودهم لكسب الرخص، عندما أصبحوا رجال رياديين سياسيين. لكن بعد أن نجحت جهودهم لكسب الرخص، سيصبح تشغيل سيارة الأجرة أعلى تكلفة، لأن كلّ مشغل سيارة أجرة يجب عليه الآن أن يمتلك رخصة غالية لكي يقوم بعمل ذلك.

رخص تحديد نشاط ما ترفع تكلفة الانشغال في ذلك النشاط

إن الحـقّ في البث على قناة التلفزيـون في مدينة كبيرة هو حقّ ملكية ثمين جـداً. إذا كان على هيئة الاتصـالات الفيدرالية أن تحـدّد هذه الحقوق إلى مقدم السعر الأعلى، فإن الحكومة ستتلقّى مبلغاً ضخماً وسيصبح "الربح" من استعمال القنـاة تكلفـة العمل التجاري بالنسـبة للقناة. في الحقيقة، علـى أية حال، قامت هيئة الاتصـالات الفيدراليـة دائماً بتعيين الحقّ في اسـتعمال قنـاة معيّنة، بدون رسـوم، على أساس المعايير الغامضة ذات العلاقة بجدارة وأهلية مقدمو الطلبات المتنافسـين والوعود التـي يقدمونها فيما يخص الخدمة الحكومية المسـتقبلية. كنتيجـة لذلك، يتنافس مقدمي الطلبات عن طريق تعيين المحامين، والمحاسـبين، وأخصـائيي علاقات عامة مصـنّفين للتأثير على اختيـار الهيئة. في هذه الحالة، المورد الحـرج الذي يخلق "الربح" هو قرار هيئة الاتصـالات الفيدرالية، ولذلك تستهدف المنافسة بين رجال الأعمال اكتساب السيطرة على ذلك القرار. فيتحوّل "الربح" من إنشاء القناة إلى تكلفة ممارسة التأثير السياسي.

المنافسة وحقوق الملكية

تنشـأ الأرباح والخسـائر عن الريبـة ولا يمكن أن توجـد في غيابها. حيث أنّ كلّ شـيء ذا علاقـة بتحقيـق الربـح معروف من غير ريب، سـتعمل المنافسـة للحصـول علـى الربح على إزالتـه، إمّا بتخفيض الدخل أو برفع التكلفة. لا شـيء يدعو للمفاجأة حول ذلك الاسـتنتاج؛ إنه ينتج بشـكل منطقي مـن الطريقة التي عرّفنـا فيها التكلفة والربح. ما يهم، وما نوى هذا الفصـل توضـيحه، هو الطرق التـي تأخذها تلك المنافسـة وذلك النشـاط التجاري اسـتجابة إلى سـحر الربح المحتمل والنتائج الاجتماعية التي تنبثق عنه.

هل يقود السـعي وراء الربح الناس إلى إنتاج مصـائد فئران أفضل أم إلى منع الآخرين من بيع مصـائد فئران أفضل في مناطق نفوذهم؟ هل سينتج حنطة أكثر أم أرضـاً مناسـبة للحنطة بسعر أعلى؟ خدمة لسـيارات الأجرة أم زيادة في تكلفة الرخص؟ أسـعاراً أقل للمسـتهلكين أم دخولاً أعلى لمالكي الموارد الحرجة؟ استكشـاف أم تخفيض النفقات؟ إبداعاً في التقنيـة أم في المنظومة الاجتماعية؟ مدى أوسـع من الخيـارات أم محددات أكثر علـى الاختيار؟ أجوبة هذه الأسـئلة ستعتمد على قواعد اللعبة ونظام حقوق الملكية الذي تخلقه.

ملحق: الخصم والقيم الحالية

تذكّر من الفصل الخامس أن سعر الفائدة السنوي السائد يعكس القيمة الأكبر التي يخصّصها الناس للسلع الآن على قيمة السلع بعد سنة واحدة من الآن. لذا ينتج عن ذلك أنه من أجل تحديد القيمة الحالية للسلع، يجب أن يتم خصم قيمة السلع المتوقّع استلامها بعد سنة واحدة من الآن بنسبة سعر الفائدة. عملية الخصم لتحديد القيمة الحالية للسلع المستقبلية تشغل جزءً كبيراً من عملية اتّخاذ القرارات الاقتصادية، بما في ذلك حساب الربح أو الخسارة المستقبلية المتوقّعة. إتقان هذه العملية سيجهّزك لفهم بعض التحليل في الفصول اللاحقة بشكل أفضل وسيحيطك علماً بالإجراءات المستخدمة على نحو واسع في العالم التجاري والمالي.

افترض أنّ جامعة عريقة عرضت على آباء الطلاب المسجلين خطة تثبيت رسوم التعليم. تشير الجامعة إلى أنه من المؤكّد تقريباً أن رسوم التعليم، البالغة حالياً 4,000 دولار، سترتفع كلّ سنة، بسبب التكاليف المتصاعدة. حتى أن الجامعة أعلنت مقدماً عن نيتها في زيادة رسوم التعليم السنوية بما مقداره 400 دولار في كلّ من السنوات الثلاث القادمة. لكن الآباء الذين يشتركون في خطة تثبيت رسوم التعليم يتلقون اتفاقاً خاصاً. سيدفعون 16,000 دولار في أيلول من السنة الأولى، ولا شيء بعد ذلك. في الواقع، يقول دليل الجامعة، أن الآباء الذين يوقّعون على خطة تثبيت رسوم التعليم يوفّرون 2,400 دولار من تكلفة تعليم أبنائهم. قد تذهب الجامعة إلى أبعد من هذا الحدّ بدعوتها توفير بنسبة 15 بالمائة.

لكن هل مبلغ الـ 16,000 دولار الذي يدفع الآن هو حقاً أقل من 4,000 دولار تدفع الآن، زائداً 4,400 دولار تدفع بعد سنة واحدة من الآن، زائداً 4,800 دولار تدفع بعد سنتين من الآن، زائداً 5,200 دولار تدفع بعد ثلاث سنوات من الآن؟ إنّ المبالغ الثلاثة الأخيرة هي مبالغ مستحقّة في المستقبل، ودولارات مستقبلية، مثل أيّ سلع مستقبلية أخرى، يجب أن تخصم إذا أردنا تقييم قيمتها الحالية. ماذا عن معدل الخصم الذي يجب أن نستعمله؟ أفضل جواب مزوّد بتكلفة الفرصة البديلة بالنسبة للآباء ليعيروا المال للجامعة، لأن ذلك في الواقع هو ما يقومون بعمله. إنهم يعيرون المال للجامعة عن طريق دفع رسوم التعليم قبل استحقاقها. وبالتالي رسوم تعليم السنة الثانية البالغة 4,000 دولار ستعار لمدة سنة واحدة، ورسوم تعليم السنة الثالثة البالغة 4,000 دولار ستعار لمدة سنتين، ورسوم تعليم السنة الأخيرة البالغة 4,000 دولار ستعار لمدة ثلاث سنوات. ما هي الفرصة البديلة لتلك المبالغ؟

إلى أي حد تنمو المبالغ الحالية

افترض أن الآباء باعوا أسهماً من أجل الحصول على المال، وأن استثماراتهم في هذه الأسهم تكسب عائداً سنوياً بشكل اعتيادي، في الحصص وفي الزيادة في سعر السوق، بنسبة 12 بالمائة في السّنة. هذا يشير ضمناً إلى أنّ تكلفة الفرصة البديلة لإقراض 4,000 دولار إلى جامعة عريقة لسنة واحدة تساوي 480 دولاراً. ذلك يعني أنه سيتم إنفاق 480 دولاراً لتفادي زيادة قيمتها 400 دولار في رسوم التعليم المتزايدة - هذه التسوية ليست مغرية. حتى إنّ قرض السنة الثالثة عبارة عن استثمار أضعف في المستوى: 4,000 دولار تنمو في سنتين، بنسبة 12 بالمائة في السنة، إلى 4,000 × 1.12 × 1.12 أي ما يساوي 5,017.60 دولاراً. إنّ ظاهرة الفائدة المركّبة تعمل، وهي تجعل القرض لثلاث سنوات مغرٍ لدرجة أقل. لتفادي زيادة في رسوم تعليم السنة الأخيرة مقدارها 1,200 دولار، سيتنازل الآباء عن مبلغ 1,619.71 دولاراً الذي كان من الممكن أن يحصلوا عليه من ملكية السهم، لأن 4,000 دولار × $(1.12)^3$ تساوي 5,619.71 دولاراً.

القيمة الحالية للمبالغ المستقبلية

قيّمنا مقترح الجامعة بحساب الحد الذي سينمو إليه الدولار الحالي، باستخدام نسبة ملائمة للعائد على الاستثمار، في سنة واحدة، وفي سنتين، وفي ثلاث سنوات. يمكننا أن نصل إلى نفس النتيجة بالعمل في الاتّجاه الآخر. ما هي القيمة الحالية لمبلغ الـ 4,400 دولار الذي سيكون مستحقّاً بعد سنة واحدة؟ ذلك كأن تسأل: ما هي قيمة المبلغ الحالي الذي سينمو ليصل إلى 4,400 دولار بعد سنة واحدة إذا استثمر بنسبة 12 بالمائة؟ إنّ الجواب هو 4,400 دولار مقسومة على 1.12، أي ما يساوي 3,928.57 دولاراً، الأمر الذي يعني أنّ الآباء بدفعهم مقدماً رسوم تعليم السنة الثانية، يتنازلون الآن عن 4,000 دولار ليخسروا ما قيمته حوالي 70 دولاراً من القيمة الحالية لهذا المبلغ. مبلغ الـ 4,800 دولار الذي سيكون مستحقّاً بعد سنتين له قيمة حالية تساوي 4,800 مقسومةً على (1.12 × 1.12)، أي 3,826.53 دولاراً، وهو أقل بقيمة 175 دولار مما يدفعه الآباء في الحقيقة. مبلغ الـ 5,200، عندما يُقسم على $(1.12)^3$، يظهر لأن تكون قيمته الحالية 3,701.26 دولاراً فقط.

الناس الذين يقومون بهذه الحسابات أثناء اتخاذ قرارات عملهم اليومية يستعملون جداول تمكّنهم من الحساب بسرعة القيمة التي تنمو وتصل إليها قيمة مبلغ حالي أو القيمة الحالية لمبالغ مستقبلية. ثلاث من مثل هذه الجداول مزود على الصفحات القادمة. يمكنك أن تستعمل الجدولين الأول والثاني، جدول 1-7 وجدول 2-7، لتدقيق الاستنتاجات التي قدّمناها للتو، وهي طريقة مهذبة لدعوتك

جدول 7-1: القيمة التي سينمو إليها دولار واحد في عدد معيّن للسنوات عندما يركّب سنوياً عند نسب فائدة مختلفة

السنة	15%	12%	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	السنة
1	1.1500	1.1200	1.1000	1.0900	1.0800	1.0700	1.0600	1.0500	1.0400	1.0300	1.0200	1.0100	1
2	1.3225	1.2544	1.2100	1.1881	1.1664	1.1449	1.1236	1.1025	1.0816	1.0609	1.0404	1.0201	2
3	1.5209	1.4049	1.3310	1.2950	1.2597	1.2250	1.1910	1.1576	1.1249	1.0927	1.0612	1.0303	3
4	1.7490	1.5735	1.4641	1.4116	1.3605	1.3108	1.2625	1.2155	1.1699	1.1255	1.0824	1.0406	4
5	2.0114	1.7623	1.6105	1.5386	1.4693	1.4026	1.3382	1.2763	1.2167	1.1593	1.1041	1.0510	5
6	2.3131	1.9738	1.7716	1.6771	1.5869	1.5007	1.4185	1.3401	1.2653	1.1941	1.1262	1.0615	6
7	2.6600	2.2107	1.9487	1.8280	1.7138	1.6058	1.5036	1.4071	1.3159	1.2299	1.1487	1.0721	7
8	3.0590	2.4760	2.1436	1.9926	1.8509	1.7182	1.5938	1.4775	1.3686	1.2668	1.1717	1.0829	8
9	3.5179	2.7731	2.3579	2.1719	1.9990	1.8385	1.6895	1.5513	1.4233	1.3048	1.1951	1.0937	9
10	4.0456	3.1058	2.5937	2.3674	2.1589	1.9672	1.7908	1.6289	1.4802	1.3439	1.2190	1.1046	10
11	4.6524	3.4785	2.8531	2.5804	2.3316	2.1049	1.8983	1.7103	1.5395	1.3842	1.2434	1.1157	11
12	5.3503	3.8960	3.1384	2.8127	2.5182	2.2522	2.0122	1.7959	1.6010	1.4258	1.2682	1.1268	12
13	6.1528	4.3635	3.4523	3.0658	2.7196	2.4098	2.1329	1.8856	1.6651	1.4685	1.2936	1.1381	13
14	7.0757	4.8871	3.7975	3.3417	2.9372	2.5785	2.2609	1.9799	1.7317	1.5126	1.3195	1.1495	14
15	8.1371	5.4736	4.1772	3.6425	3.1722	2.7590	2.3966	2.0789	1.8009	1.5580	1.3459	1.1610	15
16	9.3576	6.1304	4.5950	3.9703	3.4259	2.9522	2.5404	2.1829	1.8730	1.6047	1.3728	1.1726	16
17	10.7613	6.8660	5.0545	4.3276	3.7000	3.1588	2.6928	2.2920	1.9479	1.6528	1.4002	1.1843	17
18	12.3755	7.6900	5.5599	4.7171	3.9960	3.3799	2.8543	2.4066	2.0258	1.7024	1.4282	1.1961	18
19	14.2318	8.6128	6.1159	5.1417	4.3157	3.6165	3.0256	2.5270	2.1068	1.7535	1.4568	1.2081	19
20	16.3665	9.6463	6.7275	5.6044	4.6610	3.8697	3.2071	2.6533	2.1911	1.8061	1.4859	1.2202	20
21	18.8215	10.8038	7.4002	6.1088	5.0338	4.1406	3.3996	2.7860	2.2788	1.8603	1.5157	1.2324	21
22	21.6447	12.1003	8.1403	6.6586	5.4365	4.4304	3.6035	2.9253	2.3699	1.9161	1.5460	1.2447	22
23	24.8915	13.5523	8.9543	7.2579	5.8715	4.7405	3.8197	3.0715	2.4647	1.9736	1.5769	1.2572	23
24	28.6252	15.1786	9.8497	7.9111	6.3412	5.0724	4.0489	3.2251	2.5633	2.0328	1.6084	1.2697	24
25	32.9190	17.0001	10.8347	8.6231	6.8485	5.4274	4.2919	3.3864	2.6658	2.0938	1.6406	1.2824	25
26	37.8568	19.0401	11.9182	9.3992	7.3964	5.8074	4.5494	3.5557	2.7725	2.1566	1.6734	1.2953	26
27	43.5353	21.3249	13.1100	10.2451	7.9881	6.2139	4.8223	3.7335	2.8834	2.2213	1.7069	1.3082	27
28	50.0656	23.8839	14.4210	11.1671	8.6271	6.6488	5.1117	3.9201	2.9987	2.2879	1.7410	1.3213	28
29	57.5755	26.7499	15.8631	12.1722	9.3173	7.1143	5.4184	4.1161	3.1187	2.3566	1.7758	1.3345	29
30	66.2118	29.9599	17.4494	13.2677	10.0627	7.6123	5.7435	4.3219	3.2434	2.4273	1.8114	1.3478	30

جدول 2-7: القيمة الحالية لدولار واحد في نهاية عدد معيّن من السنوات عندما يركّب سنوياً عند نسب فائدة مختلفة

السنة	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	12%	15%	السنة
1	0.9901	0.9804	0.9709	0.9615	0.9524	0.9434	0.9346	0.9259	0.9174	0.9091	0.8929	0.8696	1
2	0.9803	0.9612	0.9426	0.9246	0.9070	0.8900	0.8734	0.8573	0.8417	0.8264	0.7972	0.7561	2
3	0.9706	0.9423	0.9151	0.8890	0.8638	0.8396	0.8163	0.7938	0.7722	0.7513	0.7118	0.6575	3
4	0.9610	0.9238	0.8885	0.8548	0.8227	0.7921	0.7629	0.7350	0.7084	0.6830	0.6355	0.5718	4
5	0.9515	0.9057	0.8626	0.8219	0.7835	0.7473	0.7130	0.6806	0.6499	0.6209	0.5674	0.4972	5
6	0.9420	0.8880	0.8375	0.7903	0.7462	0.7050	0.6663	0.6302	0.5963	0.5645	0.5066	0.4323	6
7	0.9327	0.8706	0.8131	0.7599	0.7107	0.6651	0.6227	0.5835	0.5470	0.5132	0.4523	0.3759	7
8	0.9235	0.8535	0.7894	0.7307	0.6768	0.6274	0.5820	0.5403	0.5019	0.4665	0.4039	0.3269	8
9	0.9143	0.8368	0.7664	0.7026	0.6446	0.5919	0.5439	0.5002	0.4604	0.4241	0.3606	0.2843	9
10	0.9053	0.8203	0.7441	0.6756	0.6139	0.5584	0.5083	0.4632	0.4224	0.3855	0.3220	0.2472	10
11	0.8963	0.8043	0.7224	0.6496	0.5847	0.5268	0.4751	0.4289	0.3875	0.3505	0.2875	0.2149	11
12	0.8874	0.7885	0.7014	0.6246	0.5568	0.4970	0.4440	0.3971	0.3555	0.3186	0.2567	0.1869	12
13	0.8787	0.7730	0.6810	0.6006	0.5303	0.4688	0.4150	0.3677	0.3262	0.2897	0.2292	0.1625	13
14	0.8700	0.7579	0.6611	0.5775	0.5051	0.4423	0.3878	0.3405	0.2992	0.2633	0.2046	0.1413	14
15	0.8613	0.7430	0.6419	0.5553	0.4810	0.4173	0.3624	0.3152	0.2745	0.2394	0.1827	0.1229	15
16	0.8528	0.7284	0.6232	0.5339	0.4581	0.3936	0.3387	0.2919	0.2519	0.2176	0.1631	0.1069	16
17	0.8444	0.7142	0.6050	0.5134	0.4363	0.3714	0.3166	0.2703	0.2311	0.1978	0.1456	0.0929	17
18	0.8360	0.7002	0.5874	0.4936	0.4155	0.3503	0.2959	0.2502	0.2120	0.1799	0.1300	0.0808	18
19	0.8277	0.6864	0.5703	0.4746	0.3957	0.3305	0.2765	0.2317	0.1945	0.1635	0.1161	0.0703	19
20	0.8195	0.6730	0.5537	0.4564	0.3769	0.3118	0.2584	0.2145	0.1784	0.1486	0.1037	0.0611	20
21	0.8114	0.6598	0.5375	0.4388	0.3589	0.2942	0.2415	0.1987	0.1637	0.1351	0.0926	0.0531	21
22	0.8034	0.6468	0.5219	0.4220	0.3418	0.2775	0.2257	0.1839	0.1502	0.1228	0.0826	0.0462	22
23	0.7954	0.6342	0.5067	0.4057	0.3256	0.2618	0.2109	0.1703	0.1378	0.1117	0.0738	0.0402	23
24	0.7876	0.6217	0.4919	0.3901	0.3101	0.2470	0.1971	0.1577	0.1264	0.1015	0.0659	0.0349	24
25	0.7798	0.6095	0.4776	0.3751	0.2953	0.2330	0.1842	0.1460	0.1160	0.0923	0.0588	0.0304	25
26	0.7720	0.5976	0.4637	0.3607	0.2812	0.2198	0.1722	0.1352	0.1064	0.0839	0.0525	0.0264	26
27	0.7644	0.5859	0.4502	0.3468	0.2678	0.2074	0.1609	0.1252	0.0976	0.0763	0.0469	0.0230	27
28	0.7568	0.5744	0.4371	0.3335	0.2551	0.1956	0.1504	0.1159	0.0895	0.0693	0.0419	0.0200	28
29	0.7493	0.5631	0.4243	0.3207	0.2429	0.1846	0.1406	0.1073	0.0822	0.0630	0.0374	0.0174	29
30	0.7419	0.5521	0.4120	0.3083	0.2314	0.1741	0.1314	0.0994	0.0754	0.0573	0.0334	0.0151	30

جدول 3-7: جدول التّناهيّة: القيمة الحالية لدولار واحد يتم استلامه في نهاية كلّ سنة لعدد معيّن من السنوات عندما يركّب سنوياً عند نسب فائدة مختلفة

السنة	15%	12%	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	السنة
1	0.8696	0.8929	0.9091	0.9174	0.9259	0.9346	0.9434	0.9524	0.9615	0.9709	0.9804	0.9901	1
2	1.6257	1.6901	1.7355	1.7591	1.7833	1.8080	1.8334	1.8594	1.8861	1.9135	1.9416	1.9704	2
3	2.2832	2.4018	2.4869	2.5313	2.5771	2.6243	2.6730	2.7232	2.7751	2.8286	2.8839	2.9410	3
4	2.8550	3.0373	3.1699	3.2397	3.3121	3.3872	3.4651	3.5460	3.6299	3.7171	3.8077	3.9020	4
5	3.3522	3.6048	3.7908	3.8897	3.9927	4.1002	4.2124	4.3295	4.4518	4.5797	4.7135	4.8534	5
6	3.7845	4.1114	4.3553	4.4859	4.6229	4.7665	4.9173	5.0757	5.2421	5.4172	5.6014	5.7955	6
7	4.1604	4.5638	4.8684	5.0330	5.2064	5.3893	5.5824	5.7864	6.0021	6.2303	6.4720	6.7282	7
8	4.4873	4.9676	5.3349	5.5348	5.7466	5.9713	6.2098	6.4632	6.7327	7.0197	7.3255	7.6517	8
9	4.7716	5.3282	5.7590	5.9952	6.2469	6.5152	6.8017	7.1078	7.4353	7.7861	8.1622	8.5660	9
10	5.0188	5.6502	6.1446	6.4177	6.7101	7.0236	7.3601	7.7217	8.1109	8.5302	8.9826	9.4713	10
11	5.2337	5.9377	6.4951	6.8052	7.1390	7.4987	7.8869	8.3064	8.7605	9.2526	9.7868	10.3676	11
12	5.4206	6.1944	6.8137	7.1607	7.5361	7.9427	8.3838	8.8633	9.3851	9.9540	10.5753	11.2551	12
13	5.5831	6.4235	7.1034	7.4869	7.9038	8.3577	8.8527	9.3936	9.9856	10.6350	11.3484	12.1337	13
14	5.7245	6.6282	7.3667	7.7862	8.2442	8.7455	9.2950	9.8986	10.5631	11.2961	12.1062	13.0037	14
15	5.8474	6.8109	7.6061	8.0607	8.5595	9.1079	9.7122	10.3797	11.1184	11.9379	12.8493	13.8651	15
16	5.9542	6.9740	7.8237	8.3126	8.8514	9.4466	10.1059	10.8378	11.6523	12.5611	13.5777	14.7179	16
17	6.0472	7.1196	8.0216	8.5436	9.1216	9.7632	10.4773	11.2741	12.1657	13.1661	14.2919	15.5623	17
18	6.1280	7.2497	8.2014	8.7556	9.3719	10.0591	10.8276	11.6896	12.6593	13.7535	14.9920	16.3983	18
19	6.1982	7.3658	8.3649	8.9501	9.6036	10.3356	11.1581	12.0853	13.1339	14.3238	15.6785	17.2260	19
20	6.2593	7.4694	8.5136	9.1285	9.8181	10.5940	11.4699	12.4622	13.5903	14.8775	16.3514	18.0456	20
21	6.3125	7.5620	8.6487	9.2922	10.0168	10.8355	11.7641	12.8212	14.0292	15.4150	17.0112	18.8570	21
22	6.3587	7.6446	8.7715	9.4424	10.2007	11.0612	12.0416	13.1630	14.4511	15.9369	17.6580	19.6604	22
23	6.3988	7.7184	8.8832	9.5802	10.3711	11.2722	12.3034	13.4886	14.8568	16.4436	18.2922	20.4558	23
24	6.4338	7.7843	8.9847	9.7066	10.5288	11.4693	12.5504	13.7986	15.2470	16.9355	18.9139	21.2434	24
25	6.4641	7.8431	9.0770	9.8226	10.6748	11.6536	12.7834	14.0939	15.6221	17.4131	19.5235	22.0232	25
26	6.4906	7.8957	9.1609	9.9290	10.8100	11.8258	13.0032	14.3752	15.9828	17.8768	20.1210	22.7952	26
27	6.5135	7.9426	9.2372	10.0266	10.9352	11.9867	13.2105	14.6430	16.3296	18.3270	20.7069	23.5596	27
28	6.5335	7.9844	9.3066	10.1161	11.0511	12.1371	13.4062	14.8981	16.6631	18.7641	21.2813	24.3164	28
29	6.5509	8.0218	9.3696	10.1983	11.1584	12.2777	13.5907	15.1411	16.9837	19.1885	21.8444	25.0658	29
30	6.5660	8.0552	9.4269	10.2737	11.2578	12.4090	13.7648	15.3725	17.2920	19.6004	22.3965	25.8077	30

إلى ممارسة استخدام الجداول إلى أن تصبح قادراً على الحصول على النتائج التي قدّمناها. إلا أنه سيتم عرض مشكلة واحدة إضافية لتعريفك وتقديمك إلى الجدول الثالث، جدول 3-7.

القيمة الحالية للسُّناهيَّات (المرتبات السنوية)

ما المبلغ الذي يجب أن يكون صانع مصائد الفئران مستعداً لدفعه ثمناً لبراءة اختراع يتوقّع أن تنتج له زيادة على صافي الدخل قيمتها 200,000 دولار في السّنة للسنوات الـ17 القادمة؟ إنه بالتأكيد أقل من 17 مضروباً في 200,000 دولار، أي 3.4 مليون دولار. إذا كانت السندات الحكومية الأمريكية متوفرة، والتي تدفع نسبة 7 بالمائة في السّنة، فإن استثمار 3.4 مليون دولار في هذه الأصول ذات الخطر المنخفض ستنتج 238,000 دولار في السّنة، وهو عائد مرتفع إلى حدّ كبير على استثمار ذي خطر أقل بكثير. علاوة على ذلك، مبلغ الـ 238,000 دولار ذاك سيستمرّ بشكل غير محدد بينما الـ 200,000 دولار سينتهي بعد 17 سنة. لذا من الواضح أن صانع مصيدة الفئران لن يكون راغباً في دفع 3.4 مليون دولار ثمناً لبراءة الاختراع.

الحدّ الأعلى للمبلغ الذي ستكون الشركة راغبة بدفعه هو القيمة الحالية لمبلغ الـ 200,000 دولار المتوقّع تلقيه في نهاية كلّ سنة من السنوات الـ17 القادمة. (نفترض بأنّ كلّ الدخل يصبح متوفراً في نهاية السّنة لتبسيط حساباتنا.) يمكننا أن نحسب ذلك بجمع الكميات الـ17 الأولى في العمود الملائم من الجدول 2-7 وضرب هذه القيمة بمبلغ الـ 200,000 دولار. الجدول 3-7 يوفّر علينا ذلك الجهد. صفّ الـ 17 سنة يبيّن القيمة الحالية لدولار واحد يتم تلقّيه في نهاية كلّ سنة من السنوات الـ17 القادمة عند أسعار فائدة مختلفة.

لكن ما هي نسبة الخصم التي يجب أن نختارها؟ إذا كان استثمار ذو خطورة متدنية، مثل السندات الحكومية، يدفع 7 بالمائة، فإننا لا نريد اختيار نسبة تقل عن 10 بالمائة. من الناحية الأخرى، النسبة على السندات الحكومية البالغة 7 بالمائة هي نسبة على قيمة ثابتة للدولار. لذلك يعتبر هذا معدلاً اسمياً للعائد على الاستثمار، وليس حقيقياً. العائد على الاستثمار: هو عائد معبّر عنه بالدولارات التي يمكن أن تتغيّر في قيمتها بدلاً من كونه عائداً معبّراً عنه بالقوة الشرائية الحقيقية. إذا كانت قيمة الدولار ستتناقص بنسبة 4 بالمائة كلّ سنة، أي كأنك تقول، إذا حدث التضّخم بنسبة 4 بالمائة سنوياً، فإن العائد الحقيقي من نسبة فائدة اسمية قيمتها 7 بالمائة سيكون 3 بالمائة فقط.

الدخل الصافي من تصنيع مصائد الفئران يمكن أن يتوقّع إلى حدّ معقول أن يتغيّر سويّة مع معدل التضخم. إذا تضاعف سعر كلّ شيء، فإن الدخل الصافي من تصنيع مصيدة الفئران يجب أن يتضاعف، أيضاً - إذا بقيت كل الأشياء

الأخرى متساوية، كما نفترض. في تلك الحالة، سنأخذ في الحسبان ضعفي آثار التضّخم إذا خصمنا الدخل الصافي المتوقّع من اكتساب براءة الاختراع بنسبة تدمج توقّعات التضّخم. لذلك يجب أن نهمل آثار التضّخم المحتملة على الدخل المستقبلي ونخصم بنسبة 3 أو حتى 4 بالمائة.

فيما عدا ذلك حذفنا الآن عامل الخطر. معدل الخصم الملائم سيكون معدلاً يأخذ في الحسبان تقدير مشتري براءة الاختراع الشخصي للأخطار التي يستلزمها الشراء. هل تواجه براءة الاختراع تحديات قانونية؟ هل سيخترع شخص آخر مصيدة فئران أفضل من هذه؟ هل ستحول التقنيات الجديدة لاستئصال الفئران مصائد الفئران إلى آثار في المتحف؟ كلما كان الدخل المتوقّع الذي نريد تحديد قيمته الحالية مجهولاً بشكل أكثر، كلما زادت النسبة التي سنريد خصمها.

كلّ هذه الأمور تبدو خطرة جداً. لذا دعنا نضيف نسبة خطر قيمتها 6 بالمائة إلى نسبة الفائدة الحقيقية البالغة 3 بالمائة ونخصم عند نسبة 9 بالمائة. ما هي القيمة الحالية لمبلغ 200,000 دولار الذي سيستلم في نهاية كلّ سنة من السنوات الـ17 القادمة عندما يتم الخصم عند نسبة 9 بالمائة؟ الجدول 3-7 يقول بأنّ دولاراً واحداً لمدة 17 سنة له قيمة حالية تساوي 8.5436 دولاراً. وبالتالي فإنّ القيمة الحالية لسُناهيّة قيمتها 200,000 دولار (السُّناهيّة هي مبلغ سنوي) هي 1,708,720 دولاراً.

سؤال أخير: ماذا يحدث لقيمة براءة الاختراع الحالية إذا افترضنا أنّها يمكن أن تجدّد حال انتهائها لمدة 13 سنة إضافية؟ إذا خصمنا بنسبة 9 بالمائة، فإن مبلغ الـ 200,000 دولار لكلّ سنة من السنوات الـ 30 القادمة سيساوي 2,054,740 دولاراً. لاحظ بأنّ هذا المبلغ يزيد بقيمة 346,000 دولار فقط عن قيمة الدخل الناتج من سنياهية الـ 17 سنة. ذلك لا يجب أن يفاجئك. الدولار الذي لن يستحق إلا بعد 18 سنة من الآن ستكون قيمته الحالية 21 سنتاً فقط عندما يتم الخصم بنسبة 9 بالمائة. وستكون القيمة الحالية لدولار بعد 30 سنة 7.5 سنت فقط. (استشر وارجع إلى الجدول 2-7.)

نظرة سريعة

- يعرّف الربح على أنه إجمالي الإيرادات ناقصاً إجمالي التكاليف. عندما يتم تحديد إجمالي التكاليف، يتضمّن الربح المحاسبي التكاليف الواضحة فقط (مثل النفقات). يمكن أن يعرّف الربح الاقتصادي بشكل مفيد على أنه إجمالي الإيرادات ناقصاً إجمالي التكاليف إذا تم تضمين كلّ تكاليف الفرص البديلة في حسابنا لإجمالي التكاليف.

- ينشأ الربح من الريبة. في غياب الريبة، أيّ فروق بين الإيرادات الإجمالية المتوقّعة والتكاليف الإجمالية المتوقّعة ستتنافس بعيداً وتصبح الأرباح صفراً.
- تشجّع إمكانية الربح الاقتصادي النشاط التجاري. يأخذ الرياديون من رجال الأعمال على عاتقهم مهمة إعادة تنظيم جزء من العالم الاجتماعي معتقدين أن إعادة التنظيم ستخلق منافع أكبر من تكاليفها. إنّ ربح رجال الأعمال هو المتبقي: ما يُترك أو يتبقّى بعد أن يتم دفع مستحقات كلّ أولئك الذين يجب ضمان تعاونهم حتى يُكمل مشروع رجل الأعمال. يسهّل نظام ادّعاء المتبقي التعاون الاجتماعي عن طريق تمكين الناس من الاتفاق فيما بينهم على من سيتحمّل مسؤولية كلّ طور من أطوار مشروع مشترك.
- وجود نظام لحقوق الملكية الخاصة، وتبادل السوق، واستعمال المال يُحدث الحساب النقدي: القدرة على استعمال أسعار السوق كإشارات لتقييم الربحية المحتملة من أعمال شخص ما. إنه يسمح لرجال الأعمال والرياديين بحساب التأثيرات المتوقّعة لقراراتهم.
- العمل الحرّ نفسه يأخذ ثلاثة أشكال: المراجحة، والإبداع، والتقليد (المحاكاة). الإبداع والتقليد التجاري هما نسخ مطوّرة بشكل جوهري للمراجحة: محاولات شراء الموارد النادرة بسعر منخفض وإعادة دمجها وبيعها بسعر أعلى.
- تختفي أرباح رجل الأعمال عندما "تظهر الحقيقة." حالما يبيّن نشاط رجل الأعمال كيف يمكن تحقيق الربح، سيهبط الدخل المتوفر لرجل الأعمال أو أيّ مقلّد. إذا كانت ندرة مورد رئيسي تمنع آخرين من تقليد رجل الأعمال، سترفع المنافسة على ذلك المورد سعره حتى يصبح إجمالي التكاليف المتوقّعة يساوي إجمالي الإيرادات المتوقّعة.
- الريبة حقيقة في الحياة. كلّ شخص يتخذ قراراً في غياب المعلومات الكاملة حول النتائج المستقبلية لكلّ الفرص المتوفرة يعتبر مضارباً. لذا كلّ شخص يعتبر "مضارباً" في عالم من الريبة (عالم المجهول).
- المضاربون المحترفون - أولئك الذين يشعرون بأنّ عندهم ميزة نسبية في تحمّل الأخطار - ينسّقون الأسواق مع مرور الوقت.
- تعطي أسواق الأسهم المستقبلية الناس الفرصة لتخصيص تعرّضهم للخطر. يخفّض التحوّط التعرّض للخطر عن طريق الدخول في عقود أسهم مستقبلية مع المضاربين، الذين يريدون زيادة تعرّضهم للخطر.
- الناس الذين يعتقدون بأنّهم يعرفون أكثر من الآخرين حول العلاقة بين الندرة الحالية والمستقبلية سيرغبون في الشراء خلال فترة معينة من أجل البيع في فترة أخرى. إذا كانوا محقّين، سيحقّقون أرباحاً استناداً على بصيرتهم المتفوّقة وسينقلون السلع أيضاً مع مرور الوقت من فترات الندرة الأقل إلى فترات الندرة الأكثر. إذا كانوا مخطئين في تنبؤاتهم وتوقّعاتهم،

سيحرّكون السلع بشكل خاطئ من فترات الندرة الأكثر إلى فترات الندرة الأقل، وسيعانون من غرامة الخسارة الشخصية على صفقاتهم.

- تحدَّد الأشكال التي تتخذها المنافسة في أيّ مجتمع بقواعد اللعبة ذات العلاقة، أو بحقوق الملكية التي تخصّص القدرة لتخصيص الموارد ولملاءمة المنافع من استعمالها.

أسئلة للمناقشة

1. يمتلك (تشوك واجن) ويشغّل شركة محاسبة ضريبية صغيرة، يسيّرها من سرداب بيته.

أ. كان السرداب مجرد مساحة ضائعة إلى أن حوّله (تشوك) إلى مكتب لعمله. يقول إن شركته أكثر ربحاً من أكثر شركات المحاسبة الضريبية لأنه لا يجب عليه أن يدفع أيّ إيجار. هل توافق على أنّ الإيجار لا يشكّل تكلفة إنتاج لتشوك؟

ب. رفض تشوك مؤخراً عرضاً للعمل في شركة أكبر براتب سنوي مقداره 45,000 دولار. دخل تشوك الشخصي من عمله الخاص يساوي 35,000 دولار في السّنة تقريباً. هل يمكنك أن تقول بأنّ شركة تشوك مربحة؟

ج. يقول تشوك بأنّه يحبّ أن يكون رئيس نفسه وبأنّه على استعداد للتضحية بدخل قيمته 25,000 دولار في السنة على الأقل لتجنّب العمل عند شخص آخر. هل تغيّر تلك المعلومات جوابك على الجزء (ب) من هذا السؤال؟

د. استثمر تشوك مؤخراً 10,000 دولار من مدّخراته في شراء كمبيوتر مكتبي. كيف ستضمّن تأثيرات هذا الاستثمار في تكاليفه؟

ه. كان يمكن لتشوك أن يكسب 12 بالمائة في السّنة على مدّخراته لو لم يستعملها لشراء الكمبيوتر. حتى لو لم يكن عنده تلك المدّخرات، كان سيشتري الكمبيوتر، عن طريق استعمال قرض من المصرف بنسبة فائدة قيمتها 18 بالمائة سنوياً لتمويل الشراء. هل تكلفة الفرصة البديلة لامتلاك الكمبيوتر هي حقاً أقل بالنسبة لتشوك لأنه كان عنده مدّخرات خاصة استخدمها للشراء؟ إذا طُلب من تشوك أن يدفع 18 بالمائة كفائدة للمصرف بدلاً من التخلّي عن فائدة بنسبة 12 بالمائة، فمقابل ماذا سيكون دفع نسبة الـ6 بالمائة الإضافية؟ هل يخفّض تشوك تكاليفه إذا قام بتمويل شراء الكمبيوتر بنفسه؟

2. يعتبر بعض الناس نهر الرنكة الربيعية الذي يقع بالقرب من ستيكا، ألاسكا، فرصة الصيد الأكثر ربحاً في العالم. يبلغ صافي قيمة سفن الصيد المحملة بالرنكة من حين لآخر 500,000 دولار في فترة الثلاث ساعات. إنها ليست

الرنكة بقدر ما هو بيضها، المسمّى البطارخ، الذي يسعى الصيّادون له، بسبب الطلب الياباني الهائل عليه. السؤال الأساسي هو: هل من الممكن كسب أرباح هائلة حقاً عن طريق صيد السمك لمدّة بضع ساعات في المحيط بجانب سيتكا؟

أ. من أجل حماية بيض الرنكة من الاستغلال أكثر من اللازم، حدّدت الولاية الموسم ببضع ساعات وبمنطقة صغيرة تسمح بالمشاركة فقط للمراكب المرخصة. عدد الرخص، منذ عام 1978، هو 52 رخصة. على أي شخص يريد المشاركة أن يشتري رخصة من حامل رخصة حالي. سعر الرخصة يساوي تقريباً 300,000 دولار. لماذا؟ ما الذي يحدّد سعر الرخصة؟ كيف يؤثّر هذا على ربحية صيد الرنكة؟

ب. يوظف قباطنة المراكب محدّدي مواقع بالطائرات لزيادة فرصهم في الإمساك ببعض الرنكة أثناء فترة الثلاث ساعات. تحديد الموقع وظيفة خطرة مع وجود بضع دزينات من الطائرات التي تتقاطع في منطقة صغيرة، ويمكن أن يطلب الطيارون أحياناً مبلغ 30,000 دولار كمحدّدين لمواقع الرنكة. ما الذي يجعل قباطنة المراكب مستعدين لدفع مثل هذا الأجر الاستثنائي؟

ج. إذا تعطّل ترس مركب صيد مرخّص، قد يستأجر القبطان مركباً متفرجاً بمبلغ يصل إلى 100,000 دولار. ما الذي يدفع أي شخص لدفع مثل ثمن الإيجار الباهظ هذا؟ ما الذي يؤدي أصلاً إلى وجود مراكب متفرجة مجهّزة بالكامل في المنطقة؟

د. يمكن لمركب مرخص أن يصيد ما تقدر قيمته بـ 500,000 دولار من الرنكة. أو قد لا يصيد شيئاً. قدّر الخسارة السنوية التي يتحمّلها قبطان مرخص إذا لم يصد مركبه شيء.

ه. تعتمد أجور الطاقم على نجاح مركبهم. هل هم رياديو أعمال؟ هل أجورهم هي حقاً أجور؟ أم هل هي أرباح (أو خسائر!)؟

و. إذا وافق القبطان على أن يدفع لكلّ فرد من أفراد الطاقم الخمسة 10 بالمائة من قيمة الصيد وأن يدفع لمحدّد المواقع بالطائرة 20 بالمائة من غنائم الرنكة التي تبلغ قيمتها 100,000 دولار، هل يكون بذلك كسب أي ربح؟

3. جادل النصّ بأنّه إذا عُرف عن أي نشاط أنه مربح، سيدخل المزيد من الناس في ذلك النشاط وستختفي الأرباح. هل ينطبق هذا على بيع الكوكائين؟

أ. تتضمّن تكاليف بيع الكوكائين خطر الاعتقال والسجن. لماذا لا يعتبر الحكم بالسجن لمدة عشر سنوات رادعاً أقوى مرّتين من الحكم بالسجن

لمدة خمس سنوات؟ لماذا تترجم فرصة سجن (لمدة عشر سنوات) واحدة من خمسة فرص إلى سجن لمدة أقل من سنتين؟ هل من المرجّح أن يستعمل بائع الكوكائين معدل خصم ذا مستوى عالٍ أم منخفض في تحديد التكلفة الشخصية للسجن المحتمل؟ لماذا يكون التهديد بالسجن أكثر فعالية في ردع بعض الناس مقارنة بالآخرين؟

ب. تكلفة أخرى للبيع هي التعرض لخطر القتل من قبل المنافسين. هذه التكلفة ستكون أقل بكثير لبعض الناس مقارنة بالآخرين. صف خصائص الشخص الذي ستكون هذه التكلفة بالنسبة له منخفضة نسبياً.

ج. لمن يكون بيع الكوكائين مربحاً؟

4. تفشل حوالي نصف المطاعم الجديدة خلال سنة، و85 بالمائة منها تغلق خلال خمس سنوات. إلى ماذا تشير هذه الأرقام فيما يتعلق بربحية مشروع المطعم؟ مع هذا، يتجّه العديد من رجال الأعمال إلى تأسيس مطاعم جديدة كلّ سنة، لماذا؟

5. "كلّ شخص يعرف" بأنّ العمّال يستلمون الرواتب والمالكين هم فقط الذين يتلقون الأرباح. لكن هل هذا صحيح؟

أ. إذا وافق العمال على الاستمرار في العمل لدى ربّ عمل غير القادر حالياً على الدفع لهم، لأنهم لا يريدون الشركة أن تفشل، فهل هم يعملون من أجل الرواتب أم الأرباح؟

ب. إذا وافقت على إقراض قاطعة العشب الخاصة بك لشخص يريد بدء مشروع للعناية بالعشب، بشرط أن يدفع لك دولارين عن كلّ مرة يستعيرها فيها، هل أنت رأسمالي؟ هل من الصحيح تسمية الدولارين خاصتك ربحاً؟ هل تختلف أجوبتك إذا وافق على أن يدفع لك 20 بالمائة من إجمالي ما يستلمه؟

6. هل رجال الأعمال والرياديون بالضرورة رأسماليون؟

أ. يعرّف النصّ رائد الأعمال على أنه الشخص الذي يأخذ على عاتقه مسؤولية ضمان مبلغ ثابت لكل الأشخاص الآخرين مقابل تعاونهم. متى ولماذا يثق الآخرون بضمان رائد الأعمال؟ إذا بدى هذا السؤال مختصراً، اسأل نفسك فيما إذا كنت ستعمل بجد من أجل شخص ما في حين أنّك لا تتوقّع رؤية راتبك الأول قبل أن تعمل لمدة ثلاثة أسابيع. متى ولماذا لا تثق بصاحب عمل بهذه الطريقة؟

ب. إضافة إلى العمال، من هم الأشخاص الذين يتلقّون من رائد الأعمال على نحو نموذجي ضمانات يجب أن يثقوا بها إذا كان عليهم أن يتعاملوا معه؟ ما هو أساس ثقتهم في وعود رائد الأعمال؟

ج. لماذا يوافق العمال على أن يتركوا كلّ الأرباح لصاحب العمل؟

د. لماذا يوافق أصحاب الأعمال على أن يضمنوا للعامل أجراً أو راتباً معيّناً، مهما سارت الأمور بشكل سيئ؟

7. افترض أنّك ستسافر غداً لمدّة أسبوعين في رحلة عمل وعطلة - في نفس الوقت - إلى موقع بعيد. ستسافر بالطائرة.

أ. بأي طريقة تضارب (تفكّر) وأنت تحزم حقيبتك؟

ب. في أي جانب ستكون أكثر ميلاً للخطأ - إذا أخذت الكثير من الملابس وكان عليك أن تجر حقائب ثقيلة هنا وهناك، أم إذا أخذت ملابس قليلة جداً ووجدت نفسك بدون شيء تريده أو تحتاجه؟

ج. هل يختلف جوابك على السؤال السابق بحسب ما إذا كنت تخطّط بأن تكون في مدينة كبيرة أو في مصيف بعيد؟

د. افترض بأنّك أخذت زوجاً واحداً فقط من الحذاء الرسمي وانسكب حبر من غير قصد على إحداها مباشرة قبل اجتماع عمل مهم. تسرع إلى الخارج بسرعة وتشتري حذاءً جديداً. وضّح كيف خفّضت رغبة بائع الأحذية بتحمّل الخطر خطرك في أخذ زوج واحد فقط من الحذاء الرسمي.

8. في مقالة عن الاكتناز في الولايات المتحدة التي اقتبس فيها كلام عدد من علماء الاجتماع، قال عالم اجتماع بأنّ اكتناز الغازولين لم يكن عقلانياً لكنه بالأحرى نتيجة التصاق الأمريكيين العاطفي بسياراتهم. قال عالم مؤرّخ أن الاكتناز كان مائة بالمائة سمة أمريكية مثالية جداً. ونسب البعض الاكتناز إلى "اختلال عقلي"، وتكلّم آخرون عن "التهافت على الشراء". قال عالم اجتماع آخر بأنّ قيادة سياسية قوية كانت مطلوبة لإيقاف "مثل هذا السلوك التنافسي."

أ. كيف نحدّد فيما إذا كان الاكتناز لاعقلانياً، أو اختلالاً عقلياً، أو سمة الشخصية الوطنية، أو ناتج العاطفة والرعب، أو استجابة ذكية للريبة؟

ب. ما هو الفرق بين الاكتناز والإبقاء على مستوى ملائم من المخزون؟

ج. لماذا تبقي كل من الشركات التجارية والأسر على مخزون ما؟ كيف يحدّدون المستوى الصحيح لمخزونات سلع معيّنة؟

9. هل تضارب عندما تشتري لبيتك تأميناً ضدّ الحريق؟ هل يمكنك أن توفّر المال عن طريق التجمّع مع أصدقائك لتشكيل تعاونية تأمين، الأمر الذي يزيل ضرورة دفع شيء إلى سمسار (شركة التأمين)؟ ما هي أنواع المعلومات المفيدة التي تزوّدها شركات التأمين؟

10. ربما تكون قصّة يوسف، في كتاب سِفر التكوين، مألوفة لديك. كان عند يوسف تفسيراً ملهماً لحلم فرعون: أخبر فرعون أن مصر ستتمتّع بسبع سنوات من المحاصيل الوفيرة، تليها سبع سنوات من المجاعة الحادّة التي تكتسح كلّ مصر. نصح يوسف فرعون بجمع خُمس محصول الحبوب أثناء السنوات الوفيرة وادّخاره تحت الحراسة، من أجل الاحتفاظ به كاحتياطي لمواجهة السنوات الوشيكة السبع من المجاعة. كان فرعون معجب جداً بهذه البصيرة وعيّن يوسف لتنفيذ الخطة. عمل يوسف ذلك، وأثناء المجاعة، أعاد يوسف فتح مخازن القمح (السايلوات) وباعه إلى المصريين.

قارن أعمال يوسف بأعمال أولئك المضاربين المعاصرين الذين يتوقّعون ندرة أكبر من الحبوب في المستقبل.

أ. ما الذي كان يحاول يوسف أن ينجزه عمداً؟

ب. ما الذي يحاول المضاربون المحترفون إنجازه عمداً؟

ج. ما هو تأثير أعمال يوسف على منحنى عرض الحبوب عندما ادّخرها وأبقاها تحت الحراسة؟

د. أيّ هو التأثير الذي يكون للمضاربين المحترفين على العرض الحالي للحبوب عندما يدخلون العقود التي تعد ببيع الحبوب فقط في المستقبل؟

ه. ما هو تأثير أعمال يوسف على عرض الحبوب أثناء فترة المجاعة؟

و. ما هو التأثير الذي يكون للمضاربين المحترفين على عرض الحبوب في الفترة المستقبلية؟

ز. هل النتائج مختلفة بشكل جوهري؟

ح. أخيراً، ماذا كان مصدر معلومات يوسف، وما هو مصدر معلومات المضاربين المحترفين؟

11. تذكر وسائل الإعلام الإخبارية بأنّ صقيعاً حادّاً سبّب ضرراً شاملاً لمحصول برتقال فلوريدا وأنّ عصير البرتقال المجمّد سيكون قريباً في عرض غير كافٍ. كيف تقيّم كلّ من الأعمال التالية؟

اختر أحد الخيارات: عادل بالكامل، عادل على الأرجح، غير عادل على الأرجح، غير عادل كلياً.

أ. يرفع بقال محليّ السعر على كلّ عصائر البرتقال المجمّد في المخزن حالما يسمع الأخبار.

ب. تسرع مدبّرة المنزل إلى المخزن وتشتري تموين ثلاثة شهور من عصير البرتقال المجمّد حالما تسمع الأخبار.

ج. يرفع زارع البرتقال الذي لم يصب محصوله بالصقيع سعر كلّ البرتقال الخاص به حالما يسمع الأخبار.

د. ترفع زارعة البرتقال التي أُتلف محصولها بشدّة سعر كلّ ما تبقّى من برتقالها حالما تسمع الأخبار.

ه. يسرع مصنّعو عصير البرتقال لشراء أكبر قدر ممكن من البرتقال حالما يسمعون الأخبار.

هل كلّ أجوبتك متوافقة؟

12. تقرّر في أيار بأنّ محصول الذرة في الصيف القادم سيكون أكبر بكثير وأن سعر الذرة في الخريف سيكون بالتالي أقل بكثير مما يتوقّعه معظم الناس.

أ. للتصرّف بناء على اعتقاداتك، هل يجب عليك أن تشتري أم أن تبيع أسهم ذرة كانون الأول المستقبلية؟ (الأسهم المستقبلية هي عقود لشراء أو بيع في تاريخ مستقبلي بسعر يتم تحديده الآن.)

ب. إذا جاء عدد كبير من الناس واسعو الاطّلاع لمشاركتك الرأي حول حجم محصول هذا الصيف، ماذا سيحدث لسعر أسهم ذرة كانون الأول المستقبلية؟

ج. ما هي المعلومات التي سينقلها هذا التغيّر في سعر أسهم الذرة المستقبلية لحَمَلتها الحاليين ولمستعملي الذرة؟

د. كيف تؤثّر هذه المعلومات على قراراتهم حول الاحتفاظ بالذرة للبيع أو الاستعمال في المستقبل؟

ه. كيف ستؤثر هذه القرارات، استناداً على المعلومات المزوّدة من قبل التغيّر في سعر أسهم ذرة كانون الأول المستقبلية، على الاستهلاك في حزيران؟

و. هلّ بإمكان المضاربين أن يجلبوا محصولاً ضخماً بمرور الوقت بشكل عكسي من فترة الندرة الأقل إلى فترة الندرة الأعظم؟

13. يتوقّع معهد (وورلد ووتش) بانتظام ندرة متزايدة للحبوب حول العالم في السنة القادمة ويحذّر من أنّ العالم أوشك على أن ينفذ من الغذاء.

أ. كيف تستعمل صفحة أسهم السلع المستقبلية في الصحيفة لتقييم هذا التنبؤ؟

ب. إذا اختلف مضاربون محترفون مع توقّعات المعهد، في توقّعات مَن سيكون عندك ثقة أكثر؟ لماذا؟

ج. هل تعتقد بأنّ الناس في معهد (وورلد ووتش) يشترون أسهم الحنطة المستقبلية في ذات الوقت الذي يصدرون فيه توقّعاتهم؟ هل عليهم أن يفعلوا ذلك؟

14. تطلب من جامعتك السماح لك بتأسيس كشك لبيع عصير الليمون خلال حفل التخريج الربيعي السنوي، وتمنحك الجامعة الرخصة. بعد دفعك

لفواتير المواد (ليمون، وسكّر، وكؤوس، وهلم جرا)، يتبقّى لك 250 دولاراً من عمل ما بعد الظهر.

أ. هل حققت ربحاً مقداره 250 دولاراً؟

ب. هل سترغب في أن تعطى امتياز عصير الليمون ثانية السنة القادمة؟ ما هو الفرق الذي سيكون فيما إذا كانت الكلمات ستتحدث عن المبلغ الذي ربحته أم لا؟

ج. إذا قامت الجامعة في السنة القادمة ببيع الوكالة بالمزاد، ما المبلغ الذي ستكون مستعداً لعرضه؟ من الذي سيحصل على الربح من كشك عصير الليمون في هذه الحالة؟

15. قبل عام 1980، نادراً ما كانت "لجنة التجارة بين الولايات" تمنح رخصاً جديدة لشركات نقل بالشاحنات لنقل السلع بين الولايات، وكانت حقوق التشغيل شيءً ثميناً جداً في أغلب الأحيان. أدرجت هذه الحقوق كأصول على كتب شركات النقل بالشاحنات وشكّلت جزءً هامّاً من سعر الشراء حينما كانت تباع مثل هذه الشركات.

أ. ما هي العوامل التي أسّست سعر السوق لمثل حقوق التشغيل هذه؟

ب. عندما دخل "قانون ناقل المحرّك" من عام 1980 حيّز التنفيذ، الذي يسمح بدخول أسهل بكثير إلى شاحنات النقل بين الولايات، انخفض سعر السوق لحقوق التشغيل. لماذا؟

ج. هل يعتبر هذا الانخفاض خسارة؟

د. الخسائر بالإضافة إلى الأرباح هي نتيجة الريبة. ما هي الريبة التي أنتجت تلك الخسارة لشركات النقل بالشاحنات في عام 1980؟

ه. ماذا كان سيحدث لقيمة حقوق التشغيل في السبعينات لو عرف كلّ شخص 10 سنوات مقدماً بأنّ الكونغرس كان سيخفّف القيود على الدخول إلى النقل بالشاحنات بين الولايات بعد عام 1980؟

و. قانون ناقل المحرّك من عام 1980 كان تغييراً في قواعد اللعبة. ما هي حقوق الملكية الرئيسية التي تأثّرت، وبأي عواقب ونتائج؟

16. اعتادت وزارة الزراعة الأمريكية على السيطرة على إنتاج الجنجل عن طريق تخصيص حصة معيّنة من الكمية الكليّة للجنجل الذي يمكن أن يباع لكلّ مزارع موجود حالياً. كان لا بدّ لأولئك الذين أرادوا دخول عمل زراعة الجنجل هذا أن يشتروا أو يستأجروا الحصص من المزارعين الموجودين، بسعر كبير نسبياً. اعترضت وزارة الزراعة، في إعلانها عن قرار إنهاء هذا النظام، على حقيقة أنّ المزارعين الجدّد دفعوا مقابل الحصة التي كانت قد أعطت للمزارعين الأصليين بدون أي رسوم. هل اعتراض وزارة الزراعة

منطقي بأيّ شكل؟ إذا لم تكتسب الحصص أيّ سعر سوق، فما الذي كان سيدلّ عليه ذلك فيما يخص القرار الأصلي بتحديد إنتاج الجنجل؟

17. الفقرة التالية مختصرة من رسالة طويلة إلى محرّر صحيفة حضرية:

إذا كنت تريد كسب المال بسرعة حقيقية، اشتر ميداناً (موقفاً) للبيوت المتنقّلة. يمكنك أن ترفع الإيجارات إلى الحد الذي يشبع رغبتك، لأن المستأجرين عادة لا يستطيعون تحمّل الانتقال. وحتى إذا كانوا يستطيعون ذلك، فلا يوجد هناك عادة مكان ليذهبوا إليه، حيث أنه ليس هناك مواقف بيوت متنقّلة بما فيه الكفاية لتعتني بكلّ الناس الذين يمتلكون البيوت المتنقّلة.

أ. إذا كانت الحالة مريعة بالنسبة لمالكي البيوت المتنقّلة كما يذكر كاتب الرسالة، فماذا كان من المفترض أن يحدث لسعر شراء مواقف البيوت المتنقّلة؟ هل يحقق مالكو مثل هذه المواقف أرباحاً طائلة من تأجير المساحات لمالكي البيوت المتنقّلة؟

ب. إذا كان من الممكن تشغيل مواقف البيت المتنقّلة الموجودة حالياً بشكل مربح جداً أو أن تباع بأسعار عالية جداً، فلماذا لا ينشئ رجال الأعمال المزيد من مثل هذه المواقف؟

ج. إذا استجابت المدينة لشكوى كاتب الرسالة والآخرين عن طريق وضع ضوابط للأسعار على معدلات إيجار مواقف البيوت المتنقّلة، ماذا سيحدث لسعر البيوت المتنقّلة التي تحتلّ حالياً مواقع مضبوطة الإيجار؟

18. هلّ بإمكان المساهمين في شركة تجارية كبيرة أن يمنعوا المديرين من متابعة مصالحهم الخاصة بدلاً من مصالح حَمَلة الأسهم؟ كيف يمكنهم أن يراقبوا سلوك المديرين بفعالية وأن يقنعوا مجلس إدارة الشركة بإخراج المديرين التنفيذيين الذين يكون هدفهم القوة، والامتيازات، و"الفوائد" لأنفسهم بدلاً من صافي دخل المالكين؟ أليس بإمكان المديرين عموماً أن يستغلّوا مواقعهم وموارد الشركة لترشيح وضمان انتخاب المديرين الذين سيكونون منحازين للإدارة بدلاً من أن يكونوا أوصياء على مصالح حملة الأسهم؟ (السؤال التالي يكمل مسار هذا السؤال، لكن في اتّجاه مختلف.)

19. هلّ بإمكان المساهمين في شركة تجارية كبيرة أن يمنعوا المدريرين من متابعة مصالحهم الخاصة بدلاً من مصالح حملة الأسهم؟

أ. ماذا يحدث لسعر سهم الشركة عندما تدار لمنفعة المديرين بدلاً من حملة الأسهم؟

ب. ماذا سيحدث لسعر السهم إذا كسب فرد أو مجموعة ما السيطرة على التصويت على مجلس الإدارة واستبدلوا الإدارة بأناس راغبين وقادرين على متابعة أقصى صافي دخل لحملة الأسهم؟

ج. كيف تخلق هذه الحقائق الحوافز عند بعض الناس لاستثمار الموارد في مراقبة سلوك المديرين؟

د. كيف تعيق إمكانية ما يحب المديرون أن يدعوه "سيطرة عدائية" سلوك المديرين؟ نحو من تكون "السيطرة العدائية" عدائية؟ نحو من تكون ودّية؟

ه. هل يعتبر أولئك الذين يتخصّصون في السيطرة على الشركات روّاد أعمال؟

20. هل يتم الحصول على أرباح رجال الأعمال من خلال الإجبار أم من خلال الإقناع؟ (تعريف المصطلحات: الإجبار - إقناع الناس بالتعاون عن طريق التهديد بتقليل خياراتهم؛ الإقناع - إقناع الناس بالتعاون عن طريق الوعد بتوسيع خياراتهم.) إذا كنت لا تعرف كيف تجيب على السؤال، حاول التفكير بكفاية التعاريف المقترحة للإجبار والإقناع في هذا سياق.

21. يدّعي اليانصيب الرسمي بأنّ جائزته الكبرى تساوي مليون دولار. سيستلم الفائز المحظوظ 50,000 دولار حال تقديمه التذكرة الفائزة إضافة إلى 50,000 دولار في نهاية كلّ سنة من السنوات التسع عشرة التالية. هل يعتبر ذلك حقاً جائزة قيمتها مليون دولار؟ كم تبلغ قيمة هذه الجائزة حقيقةً؟ هل تريد استعمال نسبة فائدة حقيقية أم إسمية لخصم هذه الكميات المستقبلية؟ لماذا؟ افترض أنه سيتم تعديل كلّ الدفعات التسع عشرة المستقبلية في حال أيّ تغييرات فاصلة في قيمة النقود. ما هي نسبة الفائدة التي ستستعملها عند إذاً لحساب القيمة الحالية لجائزة "المليون دولار"؟ ما هو تأثير قرار "فهرسة" الدفعات المستقبلية حسب التغيّر في قيمة النقود على القيمة الحالية للجائزة؟

22. شخص ما يقول، "وفّره". "لا تبعه. إنه لا يساوي الكثير الآن، لكن بعد 20 سنة، من المحتمل أن تتضاعف قيمته خمس مرات." هل يجب أن توفّره أم أن تبيعه؟ كم ستكون قيمة دولار اليوم بعد 20 سنة إذا استثمر بنسبة الفائدة التي يمكن الحصول عليها حالياً من القروض المضمونة نسبياً؟

23. ألق نظرة على الدليل التجاري (الصفحات الصفراء) في دفتر هواتفك المحليّ. هلّ بإمكانك أن تزوّد قائمة من خمس شركات ريادية في كلّ من الأصناف التالية، وأن تبيّن أسباب تنسيبك؟ هل تقع بعض الشركات في أكثر من باب؟

أ. الشركات التي تنشغل بشكل أساسي في نشاط المراجحة.

ب. الشركات التي تنشغل بشكل أساسي في النشاط الإبداعي.

ج. الشركات التي تنشغل بشكل أساسي في التقليد الريادي.



8 المنافسة والاحتكار

عندما

نقول إنّه يتم تحديد الأسعار بواسطة العرض والطلب، فإننا نقول ذلك مجازاً. إذا أردنا أن نكون واقعيين، يجب أن نقول بأن الباعة يقومون بوضع معظم الأسعار، وأن المشترين يضعون معظم الباقي، وأن القليل منها يتم وضعه من قبل المفاوضات بين الباعة والمشترين. في بعض الأحيان تقوم الأجهزة الحكومية بتشريع حد أدنى أو حد أقصى للأسعار، لكن ما زال ذلك يترك حرية للباعة والمشترين بوضع أسعار ضمن الحدود التي يسمح بها القانون.

ما مقدار الحرية التي يمتلكها الباعة والمشترون عندما يقومون بوضع أسعارهم؟ لقد تعلّمنا أنّ هناك الكثير من البدائل، لذا نعرف بأنّ الباعة ليس لديهم سيطرة كاملة على فرض شروط التبادل. مع ذلك، ليس الموضوع أيضاً أنهم لا يملكون سيطرة من أي نوع - كلّ منتج متميز إلى حد ما في بعض الخصائص مثل النوعية أو الموقع. لذا نجد أنفسنا في السوق عالقين في حالات موصوفة إما كأسواق باعة أو أسواق مشترين. نحن نحب الشراء في سوق المشترين والبيع في سوق الباعة، مع أنّنا في العادة ليس لدينا سيطرة على السوق الذي نشتري ونبيع فيه إلى الحدّ الذي نحب. تلك الشروط مفروضة علينا بشكل كبير.

إن معاملات السوق عبارة عن *نشاط*. لأن الندرة شرط منطقي، وليس مادياً، يجب علينا أن نختار. لا نستطيع الذهاب إلى الملعب ومشاهدة التلفاز في نفس الوقت. في تحديد اختياراتنا، كما ناقشنا، نقوم بالتقسيم إلى حصص أو الترتيب حسب الأفضلية. عندما نتفاعل مع الآخرين، يعني ذلك أنّنا *نتنافس*. لا نستطيع الهروب من التنافس، بالرغم من أن المنافسة يمكن أن تأخذ العديد من الأشكال المختلفة.

من يتأهل كمحتكر؟

لكـي تفهم معنـى المنافسة بشكل أفضل، سنبـدأ - للمفارقة - بالكلمة التي تؤخـذ عـادة لتعني العكس، *احتكار*. إنّ كلمة احتكار هي كلمـة ناتجة عن كلمتين يونانيتـين تعنيـان "بائعاً واحداً". هل هنـاك أيّ محتكرين في ذلك المعنى الدقيق للكلمـة؟ حـاول أن تقـوم بالتفكير في شـيء يتم بيعـه بشكل خاص مـن قبل بائع واحد.

«*احتكار*» تعني بشكل حرفي، بائعاً واحداً

قبل مجـيء الهواتف الخلوية، بدت خدمة الهاتف المحليّة مثالاً جيداً. لكن حتـى في ذلـك الوقت هل كانـت مثالاً دقيقـاً؟ كان هناك العديد مـن باعة خدمة الهاتـف المستقلـين في الولايات المتّحـدة، في واقع الأمر، حتى قبـل انقسام شركة (إيـه. تـي. آند تي.) في عام 1984. مع ذلك، قد يكون ذلك أمراً جانبياً. بالنسبة لأي مشترٍ معين، كان هناك نموذجياً بائع واحد، لأن شركات الهاتف تمتّعت عادة بامتيازاتٍ بيع حصرية في مناطق معينة. من الناحية الأخرى، ليس من الضروري أن يعيش المشترون في منطقة معينة؛ يمكن أن ينتقلوا إلى منطقة أخرى معفية إذا كانوا يفضّلون المنتج هناك. إلا أنه قد يكون تغيير مكان إقامتك طريقة غالية جداً لنقـل شركة هاتفك، ومن الصعب التخيّل بأن النـاس ينتقلون حقيقةً فقط لأنهم مستـاؤون من شركة الهاتف المحليّة. لكن هذه طريقـة للحصول على منتج بديل. ومع سخافته، فإن مثالنا يلفت الانتباه إلى صلب المشكلة: توفر البدائل.

افترض بأننا قمنا بإعادة تعريف السلعة التي تباع من قبل شركات الهاتف ودعوناهـا "خدمات الاتصال." لن يكون هنـاك شيء جوهري مضلل حول ذلك، حيث أنـه هذا هو السبب وراء رغبة أي شخـص بالهاتف: الحصول على خدمات الاتصـال. لكن إذا كان هذا هو المنتج الذي يباع، فـإن شركة الهاتف لم تكن أبداً محتكـرة، بل على الأحـرى البائع الـذي يتنافس مـع (وسترن يونيـون)، ومكتب البريـد، ومختلف خدمات المراسلة وتوزيع الرسائـل، وكلّ أنواع تقنيات الاتصال. إنّ الهـدف من كلّ هذا هو ببساطـة: أننا إذا قمنا بتعريف السلعة بشكل واسع بما فيه الكفاية، فلن تباع أية سلعة من قبل محتكر.

دعنـا الآن ننظر إلى الجانب الآخر من العملة. افترض بأننا قمنا بتعريف السلعة بدقة كبيرة. إذا كانت البرقيات ليست نفس المكالمات الهاتفية، وغالوناً من الحليب في المخزن المجاور الصغير ليس نفس غالون من الحليب في السوق المركزي الـذي يبعد ثـلاث بنايات. إذا لم يكن لديك سيارة، وتقوم بهز طفل رضيع يصرخ ولـن يتوقّف حتى يتم إطعامه، وليس عنـدك أحد لتترك الطفل الرضيع معه، فإن الحليـب الـذي يبعد ثلاث بنايات هـو سلعة مختلفة بشكل واضـح عن الحليب في المخـزن المجاور. إسـأل أيّ والد لطفـل رضيع صغير! وعليـه، فإننا مجبرون على

استنتـاج ما يلي: عندمـا يتم تعريف السلعة بشكل دقيق بما فيه الكفاية، يعتبر كلّ بائع محتكراً، لأنه لن يكون هنـاك أبداً بائعان يعرضان منتجات متماثلة بالكامل.

إذا لم تقـم تلك الأمثلة بإقناعك لغاية الآن، دعنا نأخذ مثالاً بسيطاً جداً: خذ بعـين الاعتبار، على سبيل المثال، (ماكدونالدز). بالتأكيد، هو سلسلة ضخمة مـن مطاعم الوجبات السريعـة، لكن هل هذا محتكر - هل هو *بائع وحيد* لسلعة أو خدمـة؟ مـن ناحية، وكحقيقة لا جـدال فيها، هناك العديد مـن البدائل لوجبات ماكدونالـدز - فكر بـكلّ سلاسل مطاعم الوجبات السريعـة الأخرى - (ويندِيز)، و(بيرجـر كنج)، و(وايت كاسـل)، و(تاكو بيل)، و(بيتزا هـت)، وآلاف المطاعم الصينية، وغيرهـا. إذا قمنا بتعريف السلعة التي يقوم ماكدونالدز بإنتاجها على انهـا "وجبات سريعة"، فإن قائمة البدائل *لوجبات ماكدونالدز السريعة* ضخمة. بالتأكيد، ماكدونالدز ليس البائع الوحيد للوجبات السريعة.

افترض أننا قمنا بحصر تعريـف السلعة التي ينتجها ماكدونالدز بـ "بيج مـاك". إنهـا حقيقة لا جدال فيها، أن *ماكدونالدز هـو البائع الوحيد للبيج ماك*. لذا، يمكن أن يطلق على ماكدونالدز محتكراً. إذن، لقد استعملنا المصطلح *احتكار* بالطّريقة نفسها، لكننا وصلنا إلى استنتاجات مختلفة جداً لأنه كانت لدينا أفكار مختلفـة جداً عن السلعة المحدّدة التي تبيعها الشركة، والسوق الذي تعمل الشركة ضمنه.

إنّ كلمـة احتـكار غامضة جداً. حيث أن كل بائع هـو بائع وحيد، ولا يوجد أي بائـع وحيـد، اعتماداً على كيفيـة تعريفنا للسلعة التي تبـاع. علاوة على ذلك، ليـس هنـاك وسيلة مقنعة للتقريـر في كلّ الحالات بوجوب تعريـف لمفهوم السلعة بشـكل واسع أو بشكل ضيق. تشتري معظم العائلات كل كهربائهم من بائع وحيد، يعرف عادة بشركة الكهرباء. كلّه تقريباً؟ إذا قاموا باستخدام أي جهاز يعمل على البطاريـة، فإنهم يحصلون على بعض الكهرباء من مزودين غير شركة الكهرباء المحليّة. هل يشترون أي من كهربائهم من شركة الغاز المحليّة؟ لا تبيع شركة الغاز طاقـة كهربائية، لكن الغـاز والكهرباء بدائل للعديد مـن الأغراض المنزلية. إذن مـا هـي السلعة هنا؟ الكهربـاء؟ الكهرباء التـي يتم الحصـول عليها من خطوط الطاقـة؟ الطاقة؟ إذا قررنا بأنّها الكهرباء التـي يتم الحصول عليها من خطوط الطاقـة الكهربائية، هل يجـب أن نميّز بين الكهرباء التي تأتي حالياً من الأسلاك والكهربـاء التي يمكـن أن تأتي إذا قامت شركة منافسـة ما بتزويدها؟ هل هناك مـزود بديل؟ هناك مـزود بديل، على نحـو متزايد، أو على الأقـل يمكن أن يكون هناك أحـد. لذا من يتأهّل كبائع وحيد؟ تخيّل سياسة عامّة تم تأسيسها على مثل هذه التعريف للاحتكار.

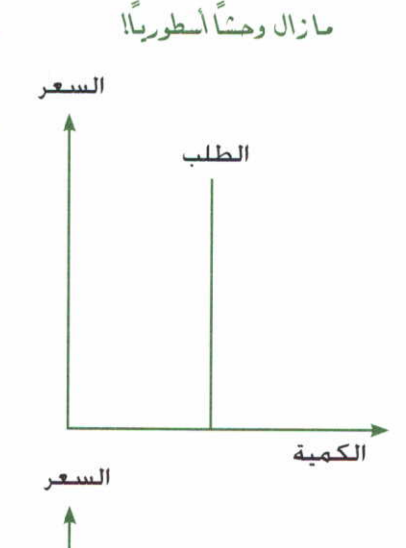
البدائل، والمرونة، وقوة السوق

دعنا نحاول منهجاً مختلفاً. ما الذي يمكن أن يكون سيئاً جداً فيما يخص البائع الوحيد؟ إذا وجدنا حالة حيث أن هناك حقاً بائعاً واحداً فقط لسلعة ما، فلن يكون لأولئك الذين لديهم طلب على السلعة أي بدائل. لا أحد يريد أن يكون بدون بدائل. كلما كانت البدائل أقل، كان موقفنا أضعف وتم استغلالنا بشكل أسهل.

لكنّنا تعلّمنا من الفصل الثالث بأنّ هناك دائماً بعض البدائل. هناك بديل لأيّ شيء، حتى خدمات المرافق الكهربائية المحلية. حيث أنه لا أحد يحتاج الكهرباء حقاً؛ لقد تدبر البشر أمرهم بدونها لآلاف السنين. من ناحية أخرى، تعتبر الكهرباء راحة ثمينة جداً للشركات والعائلات. إنّ المفهوم من الاقتصاد الذي يفرض نفسه هو مرونة سعر الطلب. لا يوجد بائع محتكر بالمعنى الدقيق للكلمة لأنه ليس هناك شيء يسمى طلباً غير مرن تماماً. لا يوجد بائع يضع أي مشترٍ تحت رحمته تماماً. من الناحية الأخرى، يواجه القليل جداً من باعة أيّ شيءٍ منحنيات طلب مرنة تماماً. أيّ شيء أقل من المرونة الكاملة يعني بأنّ الباعة سيحتفظون ببعض العمل عندما يرفعون أسعارهم، الأمر الذي يشير ضمناً إلى أنّ الباعة عندهم على الأقل جزء صغير من قوّة السوق. ولكن، ما هو الحد بين الجزء الصغير والاحتكار؟

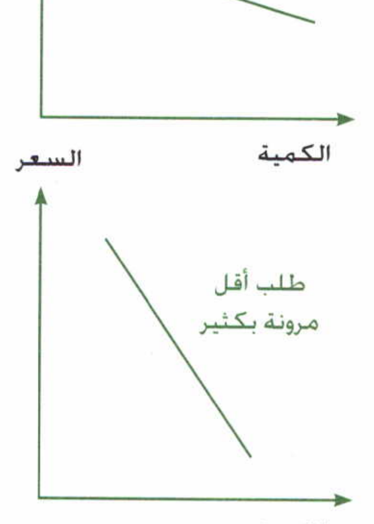
ليس هناك خطٌّ واضح لتعيين الحدود ما لم نقرّر رسم واحد بشكل اعتباطي. تعكس مرونة الطلب توفر البدائل؛ مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، كلما كان هناك بدائل جيدة أكثر لأيّ شيء، كلما كان الطلب عليه أكثر مرونة. لذا فإنه يتم النظر إلى قوّة السوق على أنها مسألة مدى وأنها ترتبط عكسياً بمرونة الطلب. كونه معرّفاً بهذه الطريقة، فإن مصطلح قوّة السوق له معنى يمكننا أن نتحدّث عنه ونستعمله. لكنّنا لغاية الآن لم نجد تعريفاً مفيد لكلمة احتكار.

ما زال وحشاً أسطورياً!



الامتيازات والقيود

دعنا نحاول أن نأخذ منهجاً مختلفاً. في أوائل القرن التاسع عشر لم يكن هناك تمييز في أغلب الأحيان في الولايات المتحدة بين الاحتكار والشركة. السبب في ذلك هو أنه كان يتم تأسيس تلك الشركات دائماً عن طريق قوانين حكومية خاصّة؛ تسلمت، سواء من الرئاسة والبرلمان قبل الثورة أو من السلطات التشريعية الرسمية والوطنية بعد ذلك، "براءات اختراع" خاصّة، كما كان يطلق عليها: الوثائق الرسمية التي تمنح الحقوق والامتيازات غير المتوفرة للآخرين. لذا تم دعوة العقود المتعلّقة بالشركات "منح الاحتكار" لأنهم أعطوا قوة حجبت عن الآخرين لطرف واحد فقط. "شركة الهند الشرقية" كانت مثلاً لهذا



"الاحتكار"، والامتياز الخاصّ ببيع الشاي في المستعمرات، الذي أعطي لها في عام 1773، ساعد على إطلاق الثورة الأمريكية.

هنا معنى آخر ومختلف جداً للاحتكار، مرتبط بنشاطات الولاية. إذا كانت الولاية تسمح للبعض بالعمل في نشاط ما لكنها تحاكم الآخرين على عمل ذلك، أو إذا كانت تفرض ضريبة على بعض الباعة أو تقيدهم ولا تفعل ذلك مع غيرهم من البائعين، أو إذا كانت تمنح حماية أو مساعدة إلى البعض بينما ترغم الآخرين لشق طريقهم الخاص بدون دعم، فإن الولاية تخلق امتيازات خاصّة. هذا المعنى لكلمة احتكار له صلة معاصرة بالإضافة إلى الأهمية التاريخية.

تعمل العديد من المنظمات بمنح احتكار من هذا النوع. باسم كلّ أنواع الأهداف التي تبدو جديرة بالثناء - السلامة العامّة، المنافسة العادلة، الاستقرار، الأمن القومي، الكفاءة - فرضت الحكومات على كل المستويات القيود على الدخول إلى الصناعات أو التعاملات التجارية المختلفة. المستفيدون من هذه القيود يضمّنون دائماً الأطراف التي تستطيع الهرب منها. نادراً ما ستعترف هذه الأطراف بأنّهم يتمتّعون بمنحة قوّة الاحتكار. لكن تأثير القيود، بالرغم من هذا، هو أن تمنع البعض من التنافس الذي يمكن أن يقوموا به لولا تلك القيود.

التعريف التاريخي للاحتكار

نحن نستطيع، إذا كنا نتمنّى، أن نستعمل كلمة *محتكر* لوصف أيّ فرد أو منظمة يعمل/ تعمل بالاستفادة من الامتيازات الخاصّة الممنوحة من قبل الحكومة. المشكلة هي أنّ أكثر الناس لا يستعملون الكلمة بهذه الطريقة. بمثل هذا التعريف، تعتبر الخدمة البريدية محتكراً، كما هي معظم المرافق العامة، والعديد من محلات بيع المشروبات الكحولية، ومجهزي الجنازات، وطيارات نشر المبيدات الحشرية، والجمعية الطبية الأمريكية، وجمعيّة المحامين في الولاية، واتحادات العمال، والمزارعون أصحاب الحصص الهكتارية، والحلاقين المرخصين، وأكثر شركات سيارات الأجرة. إنّ القائمة فعلاً طويلة. ولذا، على خلاف أكثر مؤلفي الاقتصاد الآخرين، سنتّخذ الخطوة البطولية لإسقاط كلمة/ *حتكار* من مفرداتنا العاملة. معانيها كثيرة جداً ومبهمة جداً. "عندما استعمل كلمة"، يقول هامتي دامتي، بلهجة ساخرة نوعاً ما، "فإنها تعني فقط ما أختار أن تعنيه - لا أكثر ولا أقل." / *حتكار* هي الكلمة المفضلة لدى هامتي دامتي المعاصر. ولهذا السبب لن نقوم باستخدامها. سنحاول استخدام التعابير البديلة التي يمكن على الأرجح أن توضح الحالة الدقيقة الموجودة لدينا.

آخذو السعر وباحثو السعر

دعنا نعود الآن إلى الأسئلة التي بدأنا بها هذا الفصل: من هو حقاً الذي يضع الأسعار، وما هو مقدار الحرية التي يمتلكها؟

"إنه بلد حر،" كما يقولون، وعادة ما تمتلك الأعمال التجارية حريتها في

وضــع أسعارها الخاصة. لدى شركة (يو. إس. إكس.) [الفولاذ الأمريكي سابقاً] حكمــة جوهرية حين تقوم بطباعة قوائــم أسعارها، ويمكن أن يشعر مزارع حنطة مــن كانزاس بالأمــان التام من تهديــد المقاضاة إذا قرر عرض محصوله بمبلغ 6.00 دولارات لــكلّ بوشــل. لكن من الواضح أن هنــاك اختلافاً مهماً يساعد على توضيــح السبب الذي يجعل (يــو. إس. إكس.) تقوم بتوظيف ناس لتقرير ما يجب أن تكون عليه أسعارها، في حين لا يفعل مزارعو الحنطة ذلك. سنصر مع هذا أن الاختلاف هو اختلاف في المدى، وليس النوع.

خــذ حالــة مــزارع الحنطــة أولاً. إذا قام بمراجعــة الصفحــات المالية في صحيفتــه اليومية أو إذا قــام بضبط محطة الراديو علــى تقارير السوق منتصف النهــار، سيجد أن سعر تداول الحنطة القاسية العادية رقم 2 من مدينة كانساس افتتــح عند $3.48^{3/4}$ دولار لكل بوشل. هذه الأخبار يمكن أن تخيب أمله أو تبهجه، لكــن ليس هناك أي شيء تقريبــاً يمكن أن يفعله ليغير ذلــك. إذا قرر بأن السعر ممتــاز وقام ببيع كامل محصوله للتسليــم الفوري، سيشعر السوق بموجة خفيفة. حتى إذا كان واحداً من مزارعي الحنطة الكبار في الولاية، ما زال هو جزء صغير مــن العدد الكلــيّ لأولئك الذين يعرضــون شراء أو بيع الحنطــة بحيث لا يستطيع التأثير على السعر. الفرق ما بين سعر الإغلاق إذا قام ببيع كلّ محصوله وإذا باع نصفه فقط لن يكون مساوياً لـ 1/4 سنت.

السعر	الكمية المطلوبة (من حنطة المزارع)
3.5 دولار	لا شيء إطلاقاً
3.48 دولار	كل ما يملك
3.46 دولار	كل ما يملك

(عندما يكون سعر السوق يساوي $3.48^{3/4}$ دولار)

السعر (دولار)

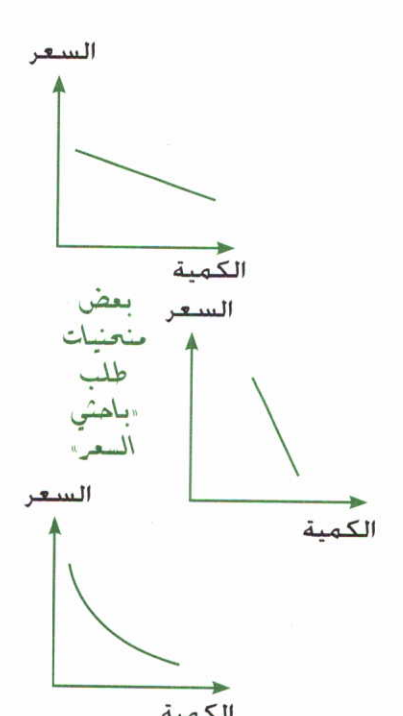
$3.48^{3/4}$

الطلب

الكمية

منحنى طلب مرن تماماً

لذلــك يطلــق الاقتصاديــون على مــزارع الحنطــة اسم آخذ سعــر. إنه لا يستطيــع التأثــير على السعــر بأفعاله الخاصة. يتم تحديــد السعر عند مصعد الحبــوب المحليّ بأفعــال العديد من المشترين والباعة في جميــع أنحاء البلاد. إذا مارس المزارع حقّه القانوني في وضع بطاقة سعر قليل على حنطته أعلى من رسم الســوق بقليــل، 2 سنت مثلاً، فإنه لن يبيع أي حنطــة. وحيث أنه يمكن أن يبيع كل الحنطــة التي لديه بالسعر السائد، فلا يوجد لديه أي حافز لعرض بيع أية حنطة بسعر أقل من السعر السائد. لذا، يواجه آخذو السعر منحنى طلب مرناً جداً.



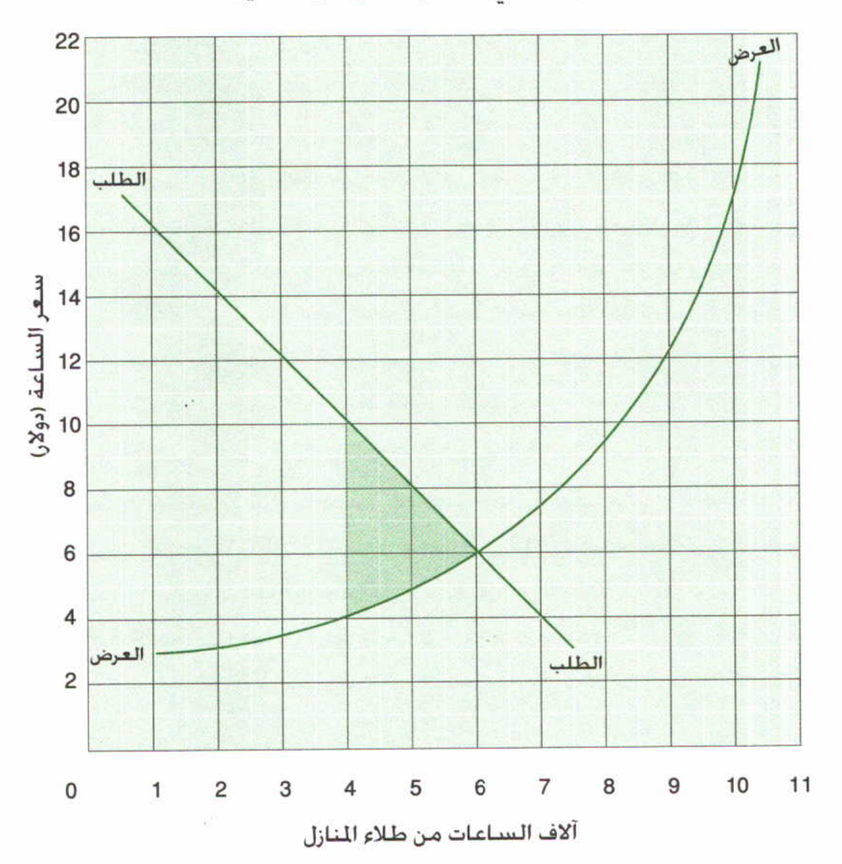
معظــم الباعة ليســوا في هذا الوضع. يمكنهم أن يرفعــوا أسعارهم، إذا رغبــوا، بدون أن يخسروا كلّ مبيعاتهــم، وعلى خلاف المزارع، لا يستطيعون دائماً بيــع كلّ شيء هم قادرون على إنتاجــه بدون تخفيض أسعارهم. عند أسعار أعلى، سيبيعون أقل؛ عند أسعار أقل، سيكونون قادرين على بيع المزيد. يجب أن يختاروا سعراً أو مجموعة أسعار. لذلك يطلق عليهم الاقتصاديون اسم باحثي سعر. بينما هــم ممزقــون بين الرغبــة في الأسعار الأعلــى والرغبة في المبيعــات الأكبر، يجب عليهم أن يبحثوا عن السعر أو مجموعة الأسعار الأكثر فائدة لهم.

هنــاك تقليد منــذ مدة طويلــة في الاقتصاد يشــير إلى كلّ باحثــي السعر بالمحتكريــن، مما يعتبر مربكاً لكلّ شخــص باستثناء الاقتصاديين المحترفين. إن مصطلــح باحث سعر يوضح الحالة التي نهتــم بها: يمتلك باحثو السعر بعضاً من قوّة السوق، لكنّها مسألة مدى مرتبط عكسياً بمرونة الطلب الذي يواجهه البائع.

أسواق آخذي السعر والتخصيص "الأمثل" للموارد

طبّق الاقتصاديون المصطلح المرفوض، المحتكر، على ما سندعوه بباحث السعر في جزء واسع لأنهم أرادوا التأكيد على النتائج المختلفة لهذين النوعين من أنواع وضع السعر. تم الإنعام على الأسواق التي يكون فيها كلّ المشترين والباعة آخذي سعر بالمصطلح المتفق عليه: الأسواق التنافسية. نريد الإشارة إلى الفوائد التي رأوها في أسواق آخذي السعر بدون تبنّي التمييز الاحتكاري-التنافسي المضلّل، والذي يشير ضمناً بشكل خاطئ إلى أنّ باحثي السعر لا يواجهون أي منافسة. لعمل ذلك، سنستعمل الرسم البياني في الشكل رقم 1-8، والذي يوضح منحنيات الطلب والعرض لدهّاني المنازل خلال صيف معيّن.

السعر



الشكل 1-8: منحنيات الطلب والعرض لطلاء المنازل

يعتمد عدد ساعات طلاء المنزل التي سيتم طلبها وعرضها على سعر خدمات دهاني المنازل في السّاعة. لأن مهارات الناس تختلف إلى حدّ كبير، سنقوم بتبسيط شرحنا عن طريق افتراض أنّ كلّ ساعة من الخدمة موضحة على المحور الأفقي تم تعديلها للنوعية. إذا كانت إنتاجية (بورتر) تعادل 40 بالمائة

فقط في الساعة من إنتاجية دهان عادي، فإنه سيستغرق ساعتين ونصف ليعرض "ساعة" من السلعة المعروضة في الرسم البياني. (واغنر)، ذو الإنتاجية الأكثر بمقدار ثلاثة أضعاف من إنتاجية الدهان العادي، يعرض "ساعة" من طلاء المنازل كلّ 20 دقيقة.

أول نقطة علينا تذكرها هي أنّ منحنيات العرض هي منحنيات تكلفة فرصة بديلة حدية. المنحنى المسمى العرض-العرض في الشكل رقم 1-8 يوضح قيمة كلّ الفرص التي يتم التخلي عنها عندما يزود الدهانون كميات أكبر تدريجياً من خدمات طلاء المنازل. إن الناس الذين يساهمون في الأجزاء الأقل على يسار المنحنى هم ناس ذوو ميزات نسبية كبيرة في مجال طلاء المنازل، إما لأنهم دهانون بارعون جداً أو لأنهم غير أكفاء جداً في كلّ شيء آخر. الجزء الأيمن الأعلى من المنحنى، الذي يضم حتى الأقسام غير المعروضة، يصوّر ردود فعل العروض لأولئك الذين يجب أن يتخلوا عن ممارسة القانون المربح ليقوموا بالطلاء، أو الذين يخضعون لهجمات الدّوار عند المرتفعات فوق سبعة أقدام، أو الذين لأي سبب آخر يجب أن يضحّوا بفرصة قيّمة جداً لكي يقدموا ساعة من طلاء المنازل. تذكّر بأنّ منحنى التكلفة الحدية لأيّ فرد سيميل في النهاية أيضاً صعوداً إلى الأعلى إلى اليمين. إن قيمة الفرص المتخلى عنها حينما يكرّس أحدهم وقتاً أكثر فأكثر لأيّ نشاط معيّن ستزيد حتماً عندما يولد ذلك النشاط نشاطات بديلة، ببساطة لأن الناس يضحّون بفرصهم ذات القيمة الأقل أولاً ويتخلون عن الفرص الأكثر قيمة كاستجابة فقط لحافز أقوى.[1]

إذا استقرّ السعر الآن عند 6 دولارات في السّاعة، بحيث يتم تبادل 6,000 ساعة من السلعة خلال الصيف، فسيقفز قلب العديد من الاقتصاديين بنوع خاصّ من البهجة. لماذا؟ لأن عند سعر 6 دولارات، حسب منحنيات العرض والطلب، لن يكون هناك أي وحدة من السلعة يتم إنتاجها تتجاوز تكلفة فرصتها البديلة الحدية، كما هو مبيّن في منحنى العرض، منفعتها الحدية، كما هو مبيّن في منحنى الطلب. علاوة على ذلك، يتم إنتاج كلّ وحدات السلع التي تتجاوز

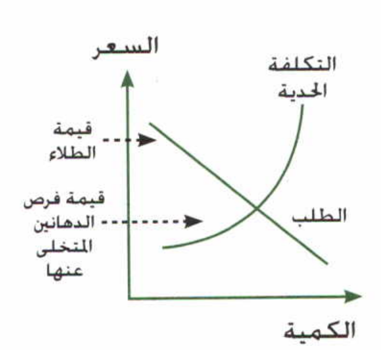
---

[1] يصوّر هذا المثال الافتراضي أيضاً التشابه الأساسي بين العرض والطلب. إنّ الناس المستعدين لدفع ما يصل إلى 20 دولاراً في السّاعة ليحصلوا على شخص آخر يقوم بطلاء منازلهم، والذين بذلك يخلقون ذلك الجزء من منحنى الطلب تحت 20 دولاراً، يمكن أن يكونوا من بين الناس الذين يخلقون منحنى عرض عند أسعار فوق 20 دولاراً. مثال: "سأدفع ما يصل إلى 20 دولاراً في السّاعة ليتم طلاء منزلي هذا الصيف. لكن إذا كان علي أن أدفع أكثر من ذلك، فسأدهنه بنفسي." مثل هذا الشخص، الذي يتوقّف عن الطلب ويبدأ بالعرض لنفسه عند سعر معين عالٍ بما فيه الكفاية قد، حتى عند سعر أعلى، يبدأ بالعرض أيضاً للآخرين!

منفعتها الحدية تكلفتها الحدية. وكيف يمكن أن نفعل أفضل من ذلك؟ ذهب الاقتصاديون بعيداً بشكل تقليدي ليقوموا بتسمية مثل هذا الترتيب: *التخصيص الأمثل للموارد*. *الأمثل* تعني الأفضل، وهذا بالتأكيد مديح مفرط جداً؛ لكن دعنا ننظر أقرب بعض الشيء لنرى ما الذي يحدث هنا بالضبط.

افترض أن الناس الذين يقدمون تلك الساعات الـ 6,000 بسعر 6 دولارات في الساعة قرروا أنّهم يستحقّون دخلاً أكبر وقاموا بإقناع المجلس البلدي بطريقة ما بتشريع قانون يفرض 10 دولارات في الساعة كحد أدنى لسعر الساعة من خدمة طلاء المنازل. سنذهب أبعد من هذا ونفترض أيضاً أنه تم فرض القانون فعلياً. ما الذي سيحدث؟ سيتم الآن طلب 4,000 ساعة فقط. ولأن ذلك هو كلّ ما يمكن أن يباع، فإن ذلك هو كلّ ما سيتم عرضه في الحقيقة، بالرغم من أنّ الدهانين، كما يبين الرسم البياني، سيرغبون بعرض حوالي ضعفي تلك الكمية عند سعر 10 دولارات.

إن تأسيس وفرض سعر 10 دولارات سيجعل بعض الناس أفضل حالاً وآخرين أسوء حالاً. لاحظ بأن بعض أولائك الذين هم أسوء حالاً قد يكونون دهاني منازل سابقين تم إجبارهم على وظائف مرغوبة بشكل أقل بسبب زيادة السعر التي تم تشريعها. ليس لدى الاقتصاديين وسيلة مقنعة لموازنة مكسب شخص مقابل خسارة الشخص الآخر للتقرير فيما إذا كانت الحالة الاجتماعية الصافية سترتفع أو تنخفض كنتيجة لمثل هذا التغيير. كلّ ما يمكن أن يفعلوه حقاً هو أن يشيروا إلى أنّ القانون يمنع التبادل المفيد بشكل متبادل. إنّ المنطقة تحت منحنى الطلب بين 4,000 و 6,000 ساعة تمثّل قيمة الدولار الذي يكون الطالبون مستعدين للتخلي عنه من أجل الحصول على تلك الوحدات من السلع. وتمثل المنطقة تحت منحنى العرض قيمة الدولار الذي يكون العارضون مستعدين للتخلى عنه من أجل تقديم هذه الوحدات من الخدمة. إنّ الاختلاف بين المنطقتين، المنطقة المظللة في الشكل رقم 1-8، هو الربح المحتمل من التجارة التي يزيلها النظام بشكل فعال عن طريق منع أيّ تبادلات عند سعر أقل من 10 دولارات في السّاعة.



ما علاقة كلّ هذا بأسواق آخذي السعر وتفوقهم على أسواق باحثي السعر في التحليل الاقتصادي التقليدي؟ إنها توصلنا إلى هذا: تستثني الأسعار المثبتة فوق التكلفة الحدية بعض فرص التبادل المفيدة. في أسواق آخذي السعر، هناك العديد من الباعة، بحيث لا يمتلك أي أحد منهم القوّة لوضع والحفاظ على السعر فوق التكلفة الحدية. في أسواق باحثي السعر، هم يفعلون ذلك.

كم هي خطيرة تلك المشكلة وكم هي تكلفة تصحيحها مرتفعة، هما اثنان من الأسئلة التي ستمرّ بها عبر بقيّة هذا الفصل وفي الفصل العاشر.

المنافسة كعملية

عندما نستعمل مصطلح *منافسة* في اللغة اليومية، نعني في كثير من الأحيان أن نشير به إلى نشاط ينشغل فيه الأفراد. تميزت مهنة (مايكل جوردان) في كرة السلة الأمريكية بدافعه التنافسي ليبرع على المستوى الفردي وعلى مستوى الفريق. هدفه، كما هو هدف كل أبطال الألعاب الرياضية الكبار، هو أن يربح ويربح بشكل كبير. هذا هو حافز التنافس الذي أجبر (مايكل جوردان) على العودة مرة أخرى من التقاعد واختبار نفسه ضد أفضل لاعبي كرة السلة في العالم. الحال ليس مختلفاً لـ(تيد تيرنر)، عندما أثار ثورة الأخبار التلفزيونية بإنشاء محطة الـ(سي. إن. إن.)، أو (بيل غيتس)، عندما قلّل من تكاليف استعمالنا للكمبيوتر من خلال اختراعه للبرمجيات الجاهزة.

يعطي العديد من الاقتصاديين معنى مختلفاً قليلاً لكلمة *منافسة*. بالنسبة لهم، تمثل الفكرة الاقتصادية للمنافسة حالة من العلاقات. يعتبر السوق التنافسي موجوداً حينما تتوفر هذه الشروط:

- هناك عدد كبير من المشترين والباعة بحيث لا يمتلك أي أحد قوة السوق.
- يمتلك مشاركو السوق معلومات كاملة وشاملة عن البدائل.
- يقوم الباعة بإنتاج منتج متجانس.
- هناك حراك غير مكلف للموارد.
- ممثلو الاقتصاد هم آخذو سعر.

عندما تتوفر كل هذه الشروط، يطلق الاقتصاديون على العملية "المنافسة الكاملة". يؤدي منطق المنافسة الكاملة إلى تخصيص افتراضي مثالي للموارد وربح اقتصادي يساوي الصفر.

خصائص «المنافسة الكاملة»

كان هذا النموذج الأساسي مفيد جداً للاقتصاديين لمدة تقارب القرن. لكن استعماله لم يكن بدون تكلفة جدية لفهمنا الاقتصادي. إذ أخفى تطوير هذا النموذج الإطار المؤسسي الذي يقع تحت النظام الاقتصادي الفعال (الذي سنستعرضه في الفصل 11). لقد قام بتجاهل الطبيعة الديناميكية والمتعددة الوجوه لسلوك التبادل في السوق (كما ناقشنا في الفصل 7). وقد قام بإهمال عملية التعديل التجارية الموجودة في المركز الطبيعي المتين لاقتصاديات السوق ومصدر تذبذبهم الذي يحرك النمو والازدهار الاقتصادي في العالم الحديث (موضوع الفصل 20). كان عالم الاقتصاد لودفيغ فون ميزس (الذي اقتبسنا عنه في الفصل 7) مدركاً جداً لعملية التعديل في تأكيده على الملكيات المحسوبة لاقتصاد السوق. لسوء الحظ، أهملت فكرة المنافسة الكاملة رائد الأعمال، الذي يصفه طالب ميزس، إزرائيل كيرزنر، بشكل أكبر كونه "القوة الدافعة" في أسواق العالم الحقيقي:

الادعـاء بأنــه، عند أي لحظة معينة، قد تم الإمســاك بجميـع الفرص المتوفرة ذات العلاقة فوراً، هــو كالاعتراض على ما نعرفه عن أنظمة العالم الحقيقي الاقتصــادية. أن نفترض عمليــات موازنة سريعة كطلب شــامل بارز على الأســواق شــيء؛ أن تتعامل مع العالم على أنه في حالــة التوازن المنجزة في جميـع الأوقات (في غيــاب أي نظرية حول عمليات الموازنة!) هو شــيء آخر تماماً.

مــن وجهة نظر كيرزنز، التي يشاركه فيها المؤلفــان، "يعمل رائد الأعمال *لتغييــر* بيانــات السعر/النــاتج. بهذه الطريقــة... يقــود العملية المتغيــرة للسوق باستمرار."

تهمل المنافسة الكاملة دور العمل الحر

تم استعمــال نمــوذج الاقتصاد "التنافســي الكامل"، الــذي ليس لديه تركيــز خاص علــى العمل الحر، من قبــل الاقتصاديين لتوضيح مقــترح التنسيق بين العرض والطلب الذي استعرضناه في الفصل الخامس. هنــاك ترابط عام في النشــاط الاقتصادي يتم نسيانه في أغلب الأحيان في الوصف الأقل تطوراً للنظام الاقتصــادي. حقيقة أن ثــورة في تشيلي سيتم تسجيلها فــوراً في سعر النحاس في سوق الأسهم المستقبلية في مدينة نيويورك هي إحدى أكثر النقاط ضرورة للنظرية الاقتصاديــة المتطورة. يوفر اقتصاد السوق الفعــال الحوافز والمعلومات للممثلين الاقتصاديــين ليقومــوا بتنسيــق خططهــم مع بعضهــم البعض لإدراك المكاسب المفيــدة بشــكل متبادل من التبــادل. مع ذلك، تحــت ظروف وشــروط "المنافسة الكاملة"، يقوم السوق بإنجاز مهمة التنسيق هذه بشكل *مثالي* لكي لا يكون هنــاك أي مكاســب إضافية من التبادل وبحيث يتم استخدام جميع التقنيات الأقل تكلفة في الإنتــاج. عــلاوة على ذلك، يوفر لنا المنطق الــذي وراء مقترح أن فرصة الربح المعروفة للجميع لن يدركها أحد، مثالاً واضحاً لطريقة التفكير الاقتصادية.

فقــط لتوضيح قوة هذا الاقتراح، خذ بعين الاعتبار ما تشهده في زيارتك العادية إلى صندوق المحاسبة في السوق المركزي المحلي. عندما تستعد للمحاسبة، تقوم بالبحث عن الطابور الأقصر لتقف به. لكن، هذا ما يفعله أيضاً كل زملائك المتسوقــين. إذا كان الطابور الثــاني للمحاسبة على يسارك يتحرك أسرع، سيقوم الأشخــاص الموجــودون في الخلــف بالتحــرك ويستولون على فرصــة المحاسبة في الطابــور الأســرع، وعنــد القيام بذلــك، سيزداد عــدد الناس في ذلــك الطابور، وبالتــالي يجعلوا حركة الخروج من ذلك الطابور أبطــأ. خفضت *حركة* المتسوقين - *عمليــة إعادة التعديل* - طول الطابــور الأصلي وزادت طول الطابور الأقصــر، وفي النهاية، دفعت إلى الوضع الذي تكون فيه جميع طوابير المحاسبة متساوية في وقت الانتظار.

مــا هو واقعي بالنسبــة لطوابير محاسبة التسوق هو واقعــي أيضاً بالنسبة لطوابير الحواجز في الطرق السريعة وفي منحات الأسهم في سوق الأسهم المالية.

تهمل المنافسة الكاملة عملية تعديل الخطة التي تميّز نشاط سوق العالم الحقيقي

يبدو أن هناك نظرية اقتصادية تم تأسيسها بناءً على هذا المنطق. لسوء الحظ، يميل نموذج المنافسة الكاملة إلى حجب العملية النشيطة التي تميل هذه النتيجة إلى الظهور فيها. فرضياً، يركز النموذج على تلك الحالة من العلاقات التي تحدث بعد كل هذه النشاطات، وبعد إنجاز كل التعديلات بنجاح. هناك توافق مسبق للخطط الاقتصادية في هذا النموذج، ليس تفسيراً لكيفية انشغال الممثلين الاقتصاديين في نشاط الإنتاج والتبادل لإدراك المكاسب من التبادل، الذي إذا تم متابعته إلى الحد المنطقي سيستنزف كل الأرباح المحتملة. تحدّث آدم سميث، قبل أكثر من 200 سنة، عن المساومة في السوق، لكن النظرية الحديثة تركز على الظروف التي ستنتج لإزالة إمكانية أي مساومة إضافية. برأينا، كان هذا خطأً فكرياً رئيسياً أدّى إلى تشويش في النظرية الاقتصادية وكذلك في السياسة العامة.

نظرة سريعة

- تعني كلمة احتكار بشكل حرفي بائعاً واحداً. لكن كون أي بائع هو البائع الوحيد يعتمد على مدى وسع أو ضيق تعريفنا للسلعة. بموجب تعريف واسع بما فيه الكفاية، هناك باعة غير معدودين لكل منتج. وبموجب تعريف ضيق بما فيه الكفاية، مع ذلك، يختلف منتج كل بائع عن منتجات الباعة الآخرين، وكل الباعة محتكرون. لذلك فإن كلمة احتكار كلمة غامضة أصلاً ولن تستعمل في الفصول القادمة.
- ينجم المفهوم اللاإجتماعي لكلمة/ *احتكار* عن الاعتقاد بأن زبائن البائع الوحيد ليس لهم بدائل ولذا هم تحت رحمة البائع. بسبب أن هناك في الحقيقة بدائل لكل عمل وبدائل لكل سلعة، ليس لأي بائع أبداً سلطة غير محدودة على المشترين. قوة السوق هي دائماً مسألة مدى.
- يوفر مفهوم مرونة سعر الطلب طريقة تفكير مفيدة ويتحدث عن مدى قوة السوق. تعكس مرونة الطلب، التي يمكن أن تتفاوت بين صفر وما لا نهاية، توفر البدائل. كلما زادت البدائل الجيدة المتوفرة للمشترين، كلما كانت منحنيات الطلب التي يواجهها الباعة أكثر مرونة، وكلما كانت قوة الباعة لتأسيس شروط بيع مفيدة بدرجة أقوى لأنفسهم أكثر محدودية.
- في أوائل سنوات الولايات المتحدة، عنت كلمة احتكار عادةً منظمة منحتها الحكومة بعض الامتيازات الخاصة. كان المحتكر، في أغلب الأحيان، هو البائع القانوني الوحيد. بالرغم من أن هذا المعنى لهذا المصطلح لم يعد شائعاً، إلا أنه لديه صلة معاصرة لأن الحكومات الفيدرالية، وحكومات

الولايـة، والحكومـات المحلية تقوم على نطـاق واسع بمنح امتيـازات خاصة تحدد المنافسة.

- تمييـز مفيـد في محاولة فهم كيفيـة تأسيـس الأسعار هو التمييـز بين *آخذي السعـر* و*باحثـي السعر*. يجب على آخذي السعر أن يقبلـوا بالسعر المقرر من قبل السـوق. لدى المشترين بدائل ممتازة للمنتج بحيـث أن أي محاولة لرفع السعر أو تغيير شـروط البيع ستترك البائع بدون زبائن على الإطلاق. يمكن لباحـث السعـر، من ناحية أخـرى، أن يبيع كميات مختلفـة بأسعار مختلفة، ولذلك يجب عليه أن يبحث عن السعر الأكثر إفادة له.

أسئلة للمناقشة

1. عـدّد بعض السلع أو الخدمات التـي تباع من قبل بائع واحـد فقط. ثم عدّد بعض البدائل القريبة لهذه السلع. مـا مقدار قوة السوق التي يتملكها الباعة الوحيدون الذين قمت بتعدادهم؟
2. هـل تعتبـر الشركة محتكرة إذا نشـرت صحيفة الصبـاح الوحيدة في مدينة معينة؟ إذا قامت بنشر الصحيفة اليومية الوحيدة في الصباح أو بعد الظهر؟ إذا نشـرت الصحيفـة اليومية الوحيـدة وتمتلك قناة التلفزيـون الوحيدة في المدينة؟ ما هي السلع المختلفة التي تقوم الصحيفة اليومية بتوفيرها؟ مع أي سلع أخرى تتنافس هذه السلع؟
3. يتم إعطاء شركات تزويـد الكهرباء عادة امتيازات خاصة من الحكومة لبيع الكهربـاء في منطقة معينة. هـل هم في منافسة مع باعـة أي شيء آخر؟ هل يتنافسون في المبيعات بأي طريقة مع شركات تزويد الكهرباء التي يتم منحها امتيازات للعمل في مناطق أخرى؟ هل تعتبر شركة تصنع أدوات كهربائية في منافسة مع شركات تزويد الكهرباء؟ إذا كنت لا تعتقد ذلك، تذكر بأن هناك العديـد من الحدود التي يمكن أن تحدث عندهـا المنافسة. افترض أن منتج الأدوات يبحـث عن طـرق لزيادة فعالية الطاقة لمنتجاتـه. ألا يدخله ذلك في منافسة مع شركات تزويد الكهرباء؟
4. هل تعتبر الخدمة البريدية الأمريكية احتكاراً؟

أ. مـع مـن تتنافس الخدمـة البريدية في خدمـة بريدها مـن الدرجة الأولى (للمراسلـة)؟ خدمـة بريدهـا مـن الدرجة الثانيـة (لناشـري الصحف والمجلات)؟ خدمة بريدها من الدرجة الثالثة (للمعلنين)؟ خدمة الطرود الخاصة بها؟ خدمة البريد السريعة الخاصة بها (التي تضمن التسليم في اليوم التالي)؟

ب. إذا كان لدى الخدمة البريدية السلطة لوضع أسعارها بدون اعتبار للعرض والطلب، فلماذا تعمل بخسارة في أغلب الأحيان؟ لماذا لا ترفع أسعارها وتزيل تلك الخسائر المزعجة؟

ج. عندما رفعت الخدمة البريدية رسوم بريد الدرجة الأولى في عام 2000 بحوالي 8 بالمائة، من 32 سنتاً إلى 34 سنتاً، هل تعتقد أن العائد من بريد الدرجة الأولى ارتفع أيضاً بنسبة 8 بالمائة؟ على ماذا كانت ستدل نسبة زيادة الـ 8 بالمائة فيما يخص مرونة الطلب لخدمة البريد من الدرجة الأولى؟

5. السلعة التي توفرها أنظمة المدارس العامة في المدن الأمريكية هي السلعة المطلوب من العديد من الأشخاص بالقانون أن يستهلكوها. علاوة على ذلك، يجب على العارضين المتنافسين، لأنه تم رفض حق تمويل نشاطاتهم من خلال النظام الضريبي، أن يقوموا بطلب أسعار أعلى بكثير مما تطلبه المدارس العامة. هل تعتبر أنظمة المدارس العامة محتكرة؟

6. إنه من غير الشرعي أن يتم تسويق بعض السلع الزراعية، مثل التبغ، إلا إذا تم زراعة المنتج على أرض قامت الحكومة الفيدرالية بترخيصها لزراعة هذه السلع. هل يعني ذلك بأن مزارعي التبغ محتكرون؟ هل يتم اعتبارهم آخذي سعر أم باحثي سعر؟

7. إذا كانت الاحتكارات غير مرغوب بها، كما يبدو أن أغلب الناس يفترضون، لماذا تحاول الحكومات في أغلب الأحيان أن تحمي باعة معينين من المنافسة التي سيوفرها مشتركون إضافيون للصناعة؟

أ. لماذا تمنع حكومة الولايات المتحدة الناس من التنافس مع الخدمة البريدية في تسليم البريد من الدرجة الأولى؟

ب. لماذا تفرض المدن بشكل دائم تقريباً قيوداً صارمة على أولئك الذين يودون أن يقدموا خدمات نقل لتتنافس مباشرة مع خدمات رحلات الحافلات المدنية الحضرية أو المرخصة؟

8. هل تعتبر الجامعة التي تنتمي لها باحث سعر؟ ما مقدار الحرية التي تتمتع بها جامعتك في وضع مقدار رسوم التعليم التي ستقوم أنت بدفعها؟ هل يمكن لشخص في السنة الأولى أن يجيب بشكل مختلف عن شخص أوشك على دخول السنة الأخيرة؟ هل تتمتع جامعتك بأي منح خاصة من الامتيازات القانونية؟

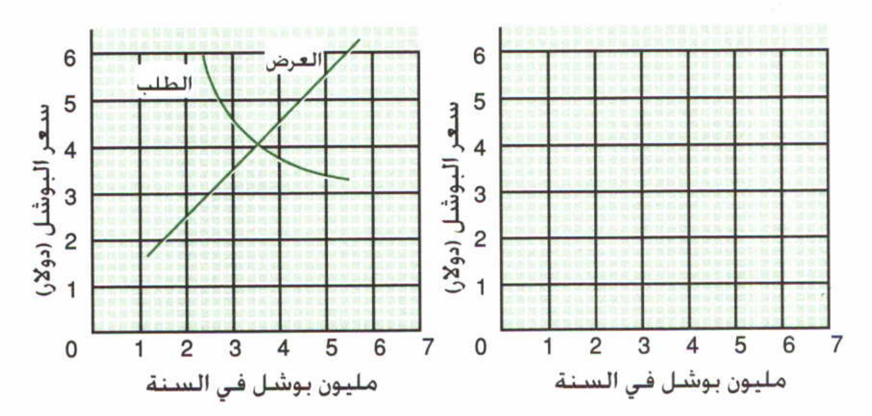
9. كتب آدم سميث الآتي في كتاب "ثروة الأمم": "سعر الاحتكار هو، في كل مناسبة، أعلى سعر يمكن أن تحصل عليه... أعلى سعر يمكن أن يتم

استخراجه من المشترين، أو الذي، من المفترض، أنهم سيوافقون على دفعه". هل يحمل هذا الادعاء أي معنى واضح ومبرر، أم هل يجب علينا أن نستنتج أن حتى "مؤسس علم الاقتصاد" يفكر ويجادل أحياناً بشكل لا أبالي؟

10. افترض أنه بينما كنت تحفر في فنائك الخلفي لزراعة نباتات الفاوانيا، قمت باكتشاف النفط. البئر المتدفق قادر على إنتاج ما يصل إلى 20 برميل من النفط يومياً. ما مقدار الحافز الذي ستمتلكه لتحد من الإنتاج اليومي بحيث تمنع سعرك من الهبوط؟ لماذا يفكر وزراء النفط في منظمة الأوبك في تحديد إنتاج النفط أكثر منك؟

11. يعلن عنوان صحيفة بارزة: "تدل بيانات سعر النفط ضمناً على الحفر أثناء موجة برد شديدة". إذا ارتفعت أسعار وقود التدفئة المنزلية أثناء فترة طويلة من الشتاء البارد، هل يثبت ذلك بأن أولئك الذين يبيعون زيت التدفئة لديهم الكثير من قوة السوق؟

12. الرسم البياني على اليسار في الشكل رقم 2-8 يمثل طلب السوق على الحنطة المزروعة في الولايات المتحدة (*الطلب*) ومنحنيات التكلفة الحدّية الكلية لمزارعي الحنطة الأمريكيين (*العرض*) في سنة معينة.



الشكل 2-8: طلب السوق والطلب الذي يواجه منتجاً واحداً

أ. ارسم الطلب على حنطة (فردناند أليزر)، مزارع حنطة من ولاية داكوتا الجنوبية، على الرسم البياني الأيمن.

ب. كيف ينحرف منحنى الطلب المواجه لفردناند أليزر إذا عرضت الحكومة على كل مزارعي الحنطة إعانة مالية قدرها 1.50 دولار لكل بوشل؟

ج. كيف سيبدو منحنى طلب فردناند أليزر إذا فرضت الحكومة ضريبة على الحنطة، متطلبة من المزارعين تحويل دولار واحد للحكومة لكل بوشل يتم بيعه؟

13. قوة السوق ليست النوع الوحيد للقوة التي يمكن أن تتمتع بها أو تجربها الشركات التجارية. ليس بالضرورة أن ترتبط قوة السوق أو أي أنواع قوة أخرى مباشرة بحجم الشركات. ربما يجب أن تقوم بالتفكير بشأن طبيعة، وموارد، ونتائج بعض القوى المدرجة هنا وكيف تم ربطها (أو عدم ربطها) بقوة السوق. القوة:

أ. كقدرة، القدرة عل انجاز النتائج المطلوبة؛

ب. للتأثير على نتيجة الانتخابات؛

ج. للتأثير على التشريع؛

د. للتأثير على الهيئات التنظيمية في الحكومة؛

ه. للتلاعب بالناس من خلال الإعلان؛

و. لتلويث البيئة أو لخفض التلوث؛

ز. لاتباع سياسات عنصرية في التوظيف؛

ح. للتدخل في شؤون الأمم الأخرى؛

ط. لتشكيل اعتقادات الناس ومواقفهم الأساسية.

ماذا عن القوة التي نفترض أحياناً أن الآخرين يملكونها فقط لأننا نشعر بالعجز؟ هل صحيح أن لدى شخص ما دائماً قوة ليسبب أو ليمنع أحداث غير مرغوب بها؟

14. قام الكونغرس بتفويض هيئة الاتصالات الفيدرالية لمراقبة محتوى إذاعة الراديو والتلفزيون ولإبطال رخص المحطات التي لا تخدم المصلحة العامة بشكل كاف. لا يمكن لأي عضو من الكونجرس أن يتوقع بجدية ممارسة مثل هذا الإشراف على الصحف، خصوصاً بالنظر للمنع الواضح الموجود في لائحة حقوق الإنسان في الدستور الأمريكي. يتم تقديم تبريرين عادة حينما يشكك أي شخص في السيطرة على حرية تعبير المذيعين. الأول بأن الكونغرس يمكن أن يعدل الراديو ومحطات التلفزيون لأن الموجات الهوائية ملك الجمهور. السبب الآخر هو أن ترددات الإذاعة نادرة طبيعياً وبأنه يجب منع المذيعين من انتهاك القوّة المعطاة لهم عن طريق السيطرة على مصدر طبيعي نادر.

أ. لماذا يمتلك الجمهور الموجات الهوائية؟ هل تستطيع أن تفكر بطريقة عادلة وفعالة للجمهور ليترك ملكيته لكي لا يلتزم الكونغرس بالسيطرة على المحتوى المذاع؟

ب. هناك أكثر من 1500 محطة تلفزيون وأكثر من 10000 محطة إذاعية حالياً في الولايات المتحدة. تستقبل أكثر من 95 بالمائة من العائلات

الأمريكيـةِ على الأقل خمس محطات تلفزيونيـة، وقام الكيبل بتوسيع هذه الخيارات جداً. العشرات مـن محطات الإذاعة متوفرة في المناطق المدنية الرئيسيـة، وحيثما لا تتواجد، لا يكـون السبب الندرة في فضاء الطيف. ما مقـدار القوة التي تعطيها النـدرة الطبيعية لـترددات الإذاعة حقيقةً إلى المذيعين؟

ج. هل تستطيع التفكير بأي سبب يدعو أعضاء الكونغرس إلى أن يجادلوا بأن مذيعي التلفزيون والراديو لديهم احتكار؟



9 بحث السعر

كيف

يجد باحثو السّعر ما يبحثون عنه، وماذا يحدث عندما يجدونه؟ سنناقش في هذا الفصل أنّ باحثي السعر يقدّرون التكاليف الحدية والإيرادات الحدية ويحاولون بعد ذلك وضع الأسعار التي ستمكّنهم من بيع كلّ تلك الوحدات من منتجهم - وفقط تلك الوحدات - التي يتوقع أن يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية. تسعى الشركات إلى تحقيق الأرباح، والمستهلكون يبحثون عن الصفقات، وبالتالي تنتج عملية المساومة حيث تقاد التكاليف الحدية من خلال العملية التنافسية إلى أن تصبح مساوية للإيرادات الحدية. إنّ مساواة التكلفة الحدية بالإيراد الحدي نتيجة عملية السوق التنافسية، وليست فرضية لسلوك العامل قبل تلك العملية. هل يبدو ذلك معقّداً؟ إنه فقط منطق العملية لتحقيق أقصى حدّ من الدخل الصافي، أو إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف. لكن هل هذه هي العملية التي تستعملها الشركات حقيقة؟ يبدو الأمر نظرياً جداً؛ إنه مثل شيء قد يحلم به الاقتصادي لكن قليلاً من باعة العالم الحقيقي يعترفون به.

يُعرّف الدخل الصافي على أنّه: إجمالي الإيرادات ناقصاً إجمالي التكاليف

النظرية الشائعة لوضع السعر

إنها بالتأكيد ليست الطريقة التي يستخدمها أكثر الناس لوضع الأسعار. إنّ التعليل اليومي هو النظرية البسيطة "التكلفة-زائداً-الزيادة": تحسب الشركات تكاليف وحدتها الإنتاجية وتضيف عليها زيادة بنسبة مئوية معينة. عدد كبير من باحثي السعر سيصفون بأنفسهم ممارساتهم لوضع السعر بلغة نظرية التكلفة-زائداً-الزيادة. تستحقّ شهادتهم أن تؤخذ بجدية، لكنّها ليست دليلاً قاطعاً. فالكثير من الناس لا يستطيعون أن يقوموا بشكل صحيح بوصف عملية ينشغلون فيها بأنفسهم بانتظام ونجاح. أكثر الناس الذين يركبون الدراجات، على سبيل المثال، لا يعرفون كيف يقومون بالإبقاء على الدراجة متوازنة. وإذا طلب منهم التفكير في الموضوع، سيستنتجون بأنّهم يمنعون الدراجة من الترنّح عن طريق تمييل أو تغيير مكان وزنهم بعض الشّيء في كلّ مرة تميل فيها الدراجة في اتّجاه واحد. لو كانت تلك الطريقة هي التي يتوازنون فيها بالفعل، فما كانوا

لماذا تكون نسبة الزيادة المئوية في مخازن الأثاث أكبر بكثير منها في مخازن البقالة؟

سيفعلون ذلك حتى نهاية الطريق. في الواقع، إنهم يتوازنون بشكل أساسي عن طريق التسيير، ليس التمييل؛ يدوّرون العجلة الأمامية بشكل تلقائي ويسمحون لقوة الطرد المركزي بمواجهة أيّ ميل للترنّح. ذاك هو ما يبقيهم يسيرون باستقامة. وإذا سئلوا كيف يدوّرون الدراجة، فمن المحتمل أن أكثرهم يقولون أنّهم يدوّرون العجلة الأمامية، في حين أنهم في الحقيقة، يميلون لكي يجعلوا الدراجة تدور. (وإلا كيف يتمكن شخص ما من تدوير دراجة عندما يركبها بدون أن يمسكها بيديه؟) لكن حقيقة إنّهم لا "يعرفون" ما يفعلون لا تمنعهم من فعله. بالرغم من أنّهم يستطيعون أن يتوازنوا بنجاح فقط بواسطة اللفّ على طول سلسلة من المنحنيات التي يتناسب انحناؤها الدقيق عكسياً مع مربع السرعة التي يسيرون بها، إلا أن العديد من الجاهلين بمبادئ الرياضيات هم راكبو دراجات مهرة!

هناك أسباب ممتازة للشك في نظرية التكلفة-زائداً-الزيادة. أحدها أنّها لا تخبرنا شيءً عن حجم الزيادة. لماذا نختار زيادة بنسبة 25 بالمائة بدلاً من 50 بالمائة؟ لماذا تزيد الشركات المختلفة أسعارها بنسب مئوية مختلفة؟ لماذا ستغيّر نفس شركة نسبة زيادتها المئوية في الأوقات المختلفة، على المنتجات المختلفة، عندما تبيع لأطراف مختلفة، وحتى أحياناً عندما تبيع كميات مختلفة لشخص واحد؟ لماذا يضع الباعة أسعارهم أحياناً دون متوسط تكلفة وحدتهم؟

علاوة على ذلك، إذا كان من الممكن للشركات أن تزيد أسعارها دائماً بشكل متناسب مع ارتفاع تكاليفها، فلماذا لا ترفع أسعارها قبل أن ترتفع تكاليفها؟ لماذا ترضى بدخل صافٍ أصغر في حين أنه يمكنها أن تكسب المزيد؟ ذلك لا يتطابق مع الشكاوى الدائمة للكثير من محدّدي السعر بأنهم لا يحققون أرباحاً كافية. كلنا نعرف، أيضاً، أنّ الشركات تخرج من العمل بالقوة أحياناً بسبب التكاليف المتزايدة. لا يمكن أن يحدث ذلك إذا كانت كلّ شركة قادرة على زيادة أسعارها لتغطية أيّ زيادة في التكاليف.

ما الذي يجعل مخازن الأثاث تعلن إفلاسها مع أن نسبة زياداتها المئوية كبيرة جداً؟

نظرية "التكلفة-زائداً-الزيادة" الشائعة ناقصة جداً. إنها فقط لا تفسّر الظواهر التي نألفها جميعاً. سنعود إلى سؤال: "لماذا، على الرغم من هذا، يتمسّك العديد من الناس، بما في ذلك باحثو السعر أنفسهم، بالنظرية؟". لكنّنا لا نستطيع عمل ذلك إلى أن نمر بأنفسنا بالتفسير الاقتصادي لعملية بحث السعر.

سياسة (إد سايك)...

الحالات البسيطة هي الأفضل لإضاءة المبادئ الأساسية. سندرس الحالة الخيالية لـ(إد سايك)، طالب في السنة الثانية في جامعة عريقة يدعم نفسه عن طريق العمل كمدير للأحداث الخاصّة في جمعية طلاب الجامعة. إحدى مهام إد هي تسيير سلسلة أفلام ليلة الجمعة المفتوحة لمجتمع الجامعة، وجزء كبير من ذلك الشغل هو وضع أسعار التذاكر.

دعنـا نفترض أنّ على إد أن يدفع الفواتـير التالية في كلّ مرة يعرض فيها الفيلم:

أجرة الفيلم	1,800 دولار
أجرة الصالة	250
المشغّل	50
آخذو التذاكر	100
المجموع:	2,200 دولار

الشكل 1-9: الطلب الأسبوعي على تذاكر الأفلام

(دولار)	الكمية المطلوبة	إجمالي الإيرادات (دولار)	الدخل الصافي (دولار)
3.00	700	2100	100-
2.50	750	*1875	325-

*تذكّر: هناك 700 مقعد فقط

تستلـم ميزانية إد كلّ الإيرادات من مبيعات التذاكر. تتسع الصالة لـ 700 شخـص. واكتشف إد بطريقة ما الطلب الصحيح علـى الأفلام التي يعرضها. تم رسـم الطلـب، الذي (على نحـو رائع تماماً) لا يتغـيّر من فيلم لآخـر، في الشكل رقـم 1-9. بإعطـاء هذه المعلومات، مـا هو السعر الذي سيرغـب إد بفرضه ثمناً للتذاكر؟

لا نستطيع الإجابة على ذلك السؤال حتى نعرف أهداف إد. إذا كان هدفه أن يملأ كلّ المقاعد بدون الحاجة لصرف أي شخص، سيكون 3 دولارات هو أفضل سعر للوضع. ذلك هو السعر الذي سيكون عنده كمية التذاكر المطلوبة تساوي عدد

المقاعد المتوفرة في الصالة. على أية حال، أحد الاعتراضات المحتملة على سعر الثلاثة دولارات هو أنّ كلّ عرض فيلم سيخسر مبلغاً من المال. إجمالي التكاليف يساوي 2,200 دولار، في حين أن إجمالي الإيرادات سيكون 2,100 دولار فقط.

ذلك ليس بالضرورة اعتراضاً مقنعاً. قد تكون جمعية الطلاب راغبة بدعم الأفلام، ربما لأن شخصاً ما يعتقد بأنّ للأفلام مساهمة مهمة في التعليم التحرّري. إذا لم يكن على إد أن يغطّي التكاليف من إيراد التذاكر، تنفتح أمامه كلّ أنواع الاحتمالات. على سبيل المثال، قد يضع السعر عند 2.50 دولار. ذلك سيسبّب تجاوز الكمية المطلوبة للكمية المعروضة، لكنّه قد يجعل إد أيضاً رجلاً معروفاً جداً على مستوى الحرم الجامعي؛ كشخص يستطيع أن يحصل لك على تذاكر لفيلم ليلة الجمعة حتى لو كان الفيلم "مباعاً".

دعنا نفترض الآن أنّه لا يجب على إد أن يحصل على الإيراد الكافي من مبيعات التذاكر لتغطية كلّ التكاليف فقط، بل أنّه مطلوب منه كسب أكبر قدر ممكن من الدخل الصافي من سلسلة الأفلام. تحت هذه الظروف، ما هو السعر الذي سيرغب إد بفرضه ثمناً للتذاكر؟

القاعدة الأساسية لتحقيق أقصى دخل صافٍ

لتحقيق أقصى دخل صاف، ضع السعر الذي سيمكّنك منَ بيع كلّ تلك الوحدات، لكن فقط تلك الوحدات، التي يتوقّع أن يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية

انظر ثانية إلى القاعدة الأساسية التي قدّمت في الفقرة الأولى من هذا الفصل، قلنا إنّ القاعدة التي يحاول كلّ باحثي السعر اتّباعها إذا كان هدفهم تحقيق أقصى دخل صافٍ: ضع السعر أو الأسعار التي تمكّنك من بيع كلّ تلك الوحدات وفقط تلك الوحدات التي يتوقّع أن يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية.

لقد التقيت بالتكلفة الحدية قبل ذلك. إنها التكلفة الإضافية التي يتوقّع البائع أن يتحمّلها كنتيجة لعمل يفكّر به. في هذه الحالة، العمل هو بيع تذكرة أخرى. أنظر إلى البيانات الخاصة بتكاليف إد. ما هي التكلفة الإضافية – بالنسبة له – من بيع تذكرة أخرى؟ حيث أن كامل مبلغ الـ 2,200 دولار من تكاليفه يجب أن يدفع مهما كان عدد التذاكر المباعة، فإن التكلفة الحدية من بيع تذكرة أخرى تساوي صفر، بموجب الفرضيات التي تبنّيناها. إذا أردت رسم منحنى التكلفة الحدية في الشكل رقم 1-9، فإنه سيكون خطّاً أفقياً يعبر الرسم البياني عند سعر "صفر" دولار.

مفهوم الإيراد الحدي

لكن ما هــو الإيراد الحدي؟ الإيراد الحدي هو الإيراد الإضافي المتوقّع من العمل قيد النّظر. بالنسبة لإد، الإيراد الحدي هو الإيراد الإضافي المستلم من بيع تذكرة واحدة إضافية.

إذا نظـرت إلى منحنى الطلب في الشكل رقم 1-9، يمكنك أن ترى بنظرة خاطفة أنّ إيراد إد الصافي سيعتمد على السعر الذي يقرّر وضعه. عند 3 دولارات، سيبلغ إجمالي الإيرادات 2,100 دولار، وبالتالي سيكون الدخل الصافي سالب 100 دولار. عند 6 دولارات، سيكون الدخل الصافي 200 دولار. سيكون الدخل الصافي 200 دولار أيضاً إذا حدّد سعر التذكرة عند 4 دولارات. إذا أعطيت البيانات التي نعمل بها، عند أي سعر سيتم تحقيق أقصى دخل صافٍ؟

إنّ الجواب هو 5 دولارات. إذا وضع السعر عند 5 دولارات، فإنه سيتمّ بيع 500 تذكرة. سيبلغ إجمالي الإيرادات 2,500 دولار، وسيكون الدخل الصافي 300 دولار. لا يستطيع إد عمل أيّ شيء أفضل من ذلك.

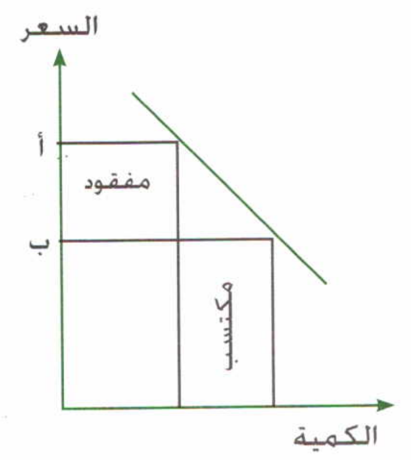
إنّ المنطـق بسيط. كلّ من التذاكر الـ500 الأولى التي يبيعها إد تضيف إلى إيراده أكثر مما تضيف إلى تكاليفه. (تذكّر أنّه في هذه الحالة الخاصّة لا تضيف شـيءً إلى تكاليفه؛ التكلفة الحدية صفر مهما كان عدد التذاكر المباعة.) لكن كلّ تذكـرة تباع بعد الـ 500 تضيـف إلى التكاليف أكثر مما تضيف إلى الإيراد. إنه لا يضيف شيءً إلى التكاليف، لكنّه يضيف أقل من لا شيء إلى الإيراد الإجمالي، لأن الإيراد الحدي يصبح سالباً بعد أن يتم بيع 500 تذكرة.

بحث السعر

السعر (دولار)	الكمية المطلوبة	إجمالي الإيرادات (دولار)
7	300	2100
6	400	2400
5	500	2500
4	600	2400
3	700	2100

لماذا يكون الإيراد الحدي أقل من السعر

في بـاديء الأمــر، يبدو أنّ هذا لا يمكــن أن يكون صحيحــاً. لأن إد ما زال يأخـذ المال عن كلّ تذكرة يبيعها بعد التذكرة رقم 500؛ يبدو الإيراد الإضافي من بيـع تذكـرة أخرى، أو الإيراد الحدي، كما لو أنّه يجـب أن يكون موجباً. لكن ذلك الظهور في الحقيقة خاطئ. إنه يهمل شيئاً مهماً جداً. لكي يبيع إد تذاكر إضافية، يجب عليه أن يخفّض السعر. وعندما يقوم بعمل ذلك، فإنه لا يخفّض السعر فقط للزبائن الإضافيين الذين يحاول الاستحواذ عليهم بتخفيض السعر، لكنه يخفّضه أيضــاً لكلّ أولئـك الزبائن الذين كانوا سيشترون التذاكر عنـد السعر الأعلى. إنّ الإيــراد الإضافي الـذي سيكسبه من الزبائن الجـدّد يعوّض بالإيـراد المفقود، أو المتخلّى عنه، من قبل الزبائن القدامى. بعد أن باع الـ 500 تذكرة، يصبح الإيراد المفقود أكبر من الإيراد المكتسب، وبالتالي يصبح الإيراد الحدي سالباً.



تخفيض السعر من النقطة «أ» إلى النقطة «ب» يكسب بعض الإيراد من المبيعات الإضافية لكنه أيضاً يفقد بعض الإيراد لأن كلّ المشترين الآن يدفعون السعر الأقل

دعنـــا نتأكّد من هذا عن طريق النظــر إلى الرسم البياني بعناية. افترض أن إد حـدّد السعر عند 5 دولارات. عند ذلك السعر، سيبيع 500 تذكرة، وسيكون إجمـالي الإيراد 2,500 دولار. ماذا سيحدث إذا قـرّر أن يبيع 550 تذكرة؟ لعمل ذلـك، يجـب عليه أن يخفّض السعر إلى 4.50 دولار. ذلـك السعر سيكسبه 4.50 دولار إضافيــة مــن كلّ زبون من الزبائــن الـ50 "الجدد"، أي مـا مجموعه 225 دولاراً إضافيـاً. لكنّـه سيكلّفه 50 سنتاً لن تدفع الآن من قبل كلّ زبون من الزبائن الـ500 "القدامــى" الذين كانوا راغبـين بدفـع 5.00 دولارات إلى أن عرض إد أن يبيعهـم التذاكر بسعر 4.50 دولار: 500 ضـرب 50 سنت يساوي 250 دولاراً. ذلـك أكثر من تعويضات الـ 225 دولاراً المكتسبة. في الحقيقـة، خفّض إد إيراده الإجمـالي بمقدار 25 دولاراً عندما قرّر توسيـع مبيعاته من التذاكر من 500 إلى 550 تذكرة. الإيراد الحدي على هذا المدى سالب.

يمكننـــا حتى أن نكون أكـثر دقّة. حيث أن الإيراد الإضـافي من التذاكر الـ 50 الإضافيــة المباعة يساوي سالــب 25 دولاراً، يمكننا أن نقول أنّ الإيراد الحدي لـكلّ تذكرة يساوي سالب 50 سنتاً عندما يحـاول إد توسيع المبيعات من 500 إلى 550. لبيــان ذلك في الشـكل رقم 1-9، يمكننا أن نعيّن موقع نقطة الإيراد الحدي كناقص 50 سنتاً عند 525 تذكرة، نقطة المنتصف بين 500 و550.

تأكّد من فهمك للفكـرة الأساسية عن طريق السؤال عن ما يحدث عندما يوسّـع إد مبيعاتــه من 450 إلى 500 تذكرة. يبيّن منحنــى الطلب أنّه يمكن لإد أن يبيــع 450 تذكرة بسعر 5.50 دولار لكلّ تذكرة. حتى يبيع 500 تذكرة، يجب عليه أن يخفّـض السعـر إلى 5.00 دولارات. بالتـالي سيكون إيـراده الإجمالي 2,475 دولاراً عندمـا يبيع 450 تذكـرة و2,500 دولار عندما يبيع 500 تذكرة. إنّ الإيراد الإضافي أو الحدي هو 50 سنتاً عن كلّ تذكرة إضافية بيعت عندما وسّع إد مبيعاته من 450 إلى 500 تذكرة. بالتالي، نعيّن نقطة الإيراد الحدي كزائد 50 سنتاً عند 475 تذكرة.

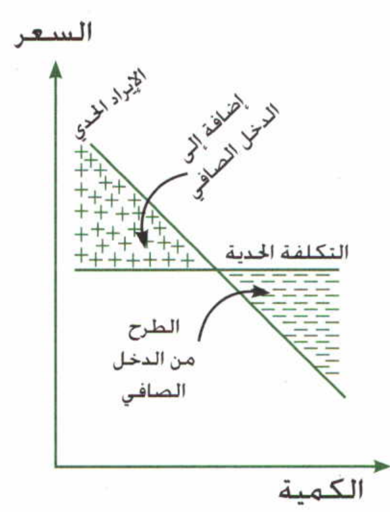
إذا وصلنا بين هذه النقطتين بخطّ مستقيم، منحنى الإيراد الحدي الناتج سيقاطـع منحنى التكلفة الحديــة تماماً عند 500 تذكرة. ولذلك، يمكننا أن نقول إنّـه إذا رضي إد ببيع أقل من 500 تذكرة، فإنــه يضحّي بالدخل الصافي المحتمل بالإخفاق في بيع بعض التذاكر التي يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية. إذا بـاع إد أكثر من 500 تذكـرة، فإنه يضحّي بالدخل الصافي المحتمل عن طريق بيــع بعض التذاكر التــي يكون إيرادها الحدي أقل من تكلفتها الحدية. إنه بالتالي يحقــق أقصى دخل صافٍ عن طريق بيــع 500 تذكرة بالضبط: الكمية التي يكون عندهـا الإيراد الحدي يســاوي التكلفة الحدية. ويخبرنا منحنــى الطلب أنّ 500 تذكرة يمكن أن تباع عن طريق تحديد وضع سعر التذكرة عند 5 دولارات.

وضع الإيراد الحدي ليساوي التكلفة الحدية

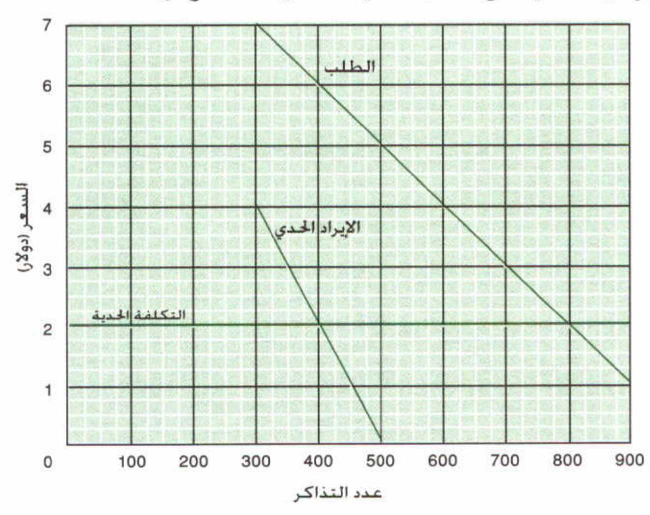
يمكنك أن تكون متأكّداً من أنّك أدركت الفكرة إذا كنت قادراً على فهم ما سيحدث إذا غيّر موزّع الفيلم رسوم الأجرة من سعر ثابت مقداره 1,800 دولار إلى 800 دولار زائداً دولارين عن كلّ تذكرة تباع.

إنّ الاختلاف الرئيسي هو أنّ تكاليف إد الحدية سترتفع الآن من صفر إلى دولارين. كلّ تذكرة إضافية مباعة تضيف الآن دولارين إلى إجمالي التكاليف؛ منحنى التكلفة الحدية سيكون خطّاً أفقياً عند الدولارين. حيث أنّه، لتحقيق أقصى دخل صافٍ، يجب على إد أن يبيع كلّ التذاكر التي يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية، وأن لا يبيع أي تذكرة تكون تكلفتها الحدية أكبر من إيرادها الحدي، يرغب إد بإيجاد السعر والكمية التي سيكون الإيراد الحدي عندها يساوي دولارين بالضبط.

بحث السعر



منحنى الإيراد الحدي مرسوم في الشكل رقم 2-9. يبيّن هذا المنحنى الزيادة التي سيحققها بيع تذكرة إضافية واحدة على إجمالي الإيرادات عند المقادير المختلفة المحتملة. الإيراد الحدي يساوي 4 دولارات عند بيع 300 تذكرة ويهبط بسرعة عندما تزيد المبيعات، ليصبح سالباً بعد بيع 500 تذكرة. نرى الآن مرة واحدة أنّه، مع سياسة موزّع الأفلام الجديدة، سيرغب إد ببيع 400 تذكرة. هذه هي الكمية التي يتساوى عندها الإيراد الحدي والتكلفة الحدية. لبيع 400 تذكرة، يجب على إد أن يحدّد السعر عند 6 دولارات. يظهر أنّ إد يعمل بموجب سياسة موزّع الأفلام الجديدة بشكل أفضل بعض الشّيء من عمله بموجب السياسة القديمة. إجمالي الإيرادات الآن 2,400 دولار وإجمالي التكلفة يساوي 2,000 دولار، مما يحقق دخلاً صافياً مقداره 400 دولار.



الشكل 2-9: الطلب الأسبوعي على تذاكر الأفلام والتكلفة الحدية لبيع التذاكر

ماذا عن تلك المقاعد الفارغة؟

بموجب كلتا السياستين القديمة والجديدة، المقاعد كانت "ضائعة". تلك العبارة بين علامات اقتباس لأن كلمة ضياع - يجب تذكّرها من الفصل 2 - ذات مفهوم تقييمي. ما يشكّل ضياعاً من وجهة نظر روّاد السينما قد يكون كفاءة من وجهة نظر العارضين، مثل إد. مع ذلك، هناك شيء يبدو لأن يكون ضياعاً حول هذه الحالة من منظور كلّ شخص. هناك أشخاص يريدون رؤية الأفلام، ويرغبون بأن يدفعوا لإد مبلغاً أكبر من تكلفته الحدية إذا كان سيسمح لهم بالدخول، لكن مع هذا يمنعهم إد من الدخول. أنصار السينما يفقدون الفرصة التي يرغبون فيها بدفع التكلفة الحدية، وإد لا يحصل على أيّ إيراد من تلك المقاعد الفارغة التي يرغب الناس في أن يحصلوا عليها بدفع مبلغ أكبر من تكلفته الحدية. يبدو وكأن هناك مكسباً كبيراً من التبادل لم يتم إدراكه.

حالات مثل هذه شائعة جداً. في أيّ لعبة من ألعاب الدوري الرئيسي للبيسبول تقريباً، سيكون هناك مقاعد فارغة داخل الملعب، وسيكون هناك ناس خارج الملعب ممن سيكونون سعداء بأن يدفعوا لمالك الفريق مقابل إعطائهم فرصة الجلوس. لأن إدخال مشاهد آخر لا يضيف شيئاً إلى تكلفة لعب اللعبة، سيكسب المالك دخلاً صافياً إضافياً من كلّ نصير إضافي أدخل بأي سعر تذكرة أكبر من الصفر. لكن هذه الحالة ستتحقق فقط إذا كان من الممكن للمالك أن يقلّل سعر التذكرة للزبائن "الجدد" بدون أن يخفّض السعر أيضاً لأولئك الذين يرغبون بدفع المزيد لمشاهدة اللعبة.

معضلة ميّزي السعر

ذاك هو الشّرك. إنه في الحقيقة لأمر كفء (من وجهة نظره) بالنسبة لإد أن يترك 200 أو 300 مقعد فارغ، طالما أن تكلفة التمييز بين مشتري التذاكر المحتملين أكبر من الإيراد الإضافي الذي يمكن أن يكسبه من خلال التمييز. دعنا نرى ماذا يعني هذا.

افترض أن إد يدفع مقداراً ثابتاً مقداره 1,800 دولار كسعر ثابت للأجرة، ويفرض 5 دولارات ثمناً للتذكرة، ويبيع 500 تذكرة، ويكسب 300 دولار في الأسبوع. في أحد ليالي الجمعة، نظر إد إلى جوانب المسرح وقال لنفسه: "يمكنني أن أزيد دخلي الصافي بملء تلك المقاعد الـ 200 الفارغة. كلّ ما علي فعله هو أن أخفّض السعر إلى 3 دولارات، لكن فقط لأولئك الذين لن يحضروا إذا فرضت عليهم سعراً أعلى من ذلك. سأحصل على 600 دولار إضافية كلّ أسبوع، ويمكن لـ 200 شخص إضافي أن يستمتعوا بهذه الأفلام الجيّدة."

فكرة رائعة؟ في الأسبوع التالي، علّق إد لافتة جديدة عند مخرج تذاكر

الحرم الجامعي تقول: "سعر التذكرة 5 دولارات"؛ وتضيف بعد ذلك بخط أصغر: "3 دولارات لأولئك الذين لا يرغبون بدفع المزيد". ماذا سيحدث؟ سيدفع تقريباً كلّ مشترٍ 3 دولارات، لأنهم كلّهم "لا يرغبون بدفع المزيد" إذا كان من الممكن لهم أن يحصلوا على تذاكرهم بسعر 3 دولارات. سينتهي إد بإيراد يبلغ 2,100 دولار فقط وخسارة قيمتها 100 دولار من برنامج ذلك الأسبوع. لم تكن هذه الفكرة رائعة بعد كل ذلك.

العيب، على أية حال، كان في التنفيذ أكثر من كونه في الفكرة نفسها. ما يجب على إد أن يفعله إذا أراد إزالة "ضياع" المقاعد الفارغة والدخل المفقود هو إيجاد طريقة رخيصة بما فيه الكفاية للتمييز بين المشترين المحتملين. يجب عليه أن يكون قادراً على عرض الأسعار المنخفضة لأولئك الذين لن يشتروا إلا بتلك الأسعار، بدون تقديم تلك الأسعار المنخفضة إلى الزبائن الذين يرغبون بشراء التذاكر عند الأسعار الأعلى. على أية حال، قد يكون إد قادراً على التقاط بضعة إشارات من سياسات إدارة الجامعة!

الجامعة كباحث سعر

يتحدّث مديرو الجامعة في أغلب الأحيان عن التكاليف العالية لتزويد التعليم والحاجة للمساهمات الخيرية لتغطية ما نسبته حوالي 50 بالمائة من التكلفة غير المغطّاة برسوم التعليم. هل سبق لك، إذن، أن تساءلت لماذا تقوم الجامعات الخاصّة بتقديم منح تعليمية للطلاب المحتاجين؟ إذا كانت الجامعات فقيرة جداً لدرجة أن عليهم أن يطلبوا التبرعات، فلماذا يوزّعون التبرعات في نفس الوقت؟ إنّ الجواب هو أنّهم في الحقيقة لا يوزّعون التبرعات. المنح التعليمية للطلاب المحتاجين هي محاولة عمل ناجحة لما فشل (إد سايك) في عمله!

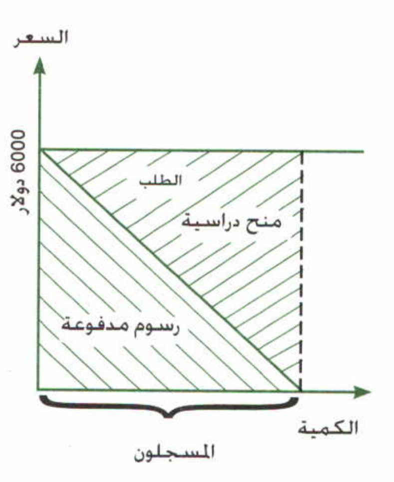
يبيّن الشكل رقم 3-9 الطلب على القبول في جامعة عريقة كما هو مقدّر من قبل إدارة الجامعة. سنفترض بأنّ التكلفة الحدية من تسجيل طالب آخر تساوي صفراً. ذلك ليس دقيقاً، لكنّه واقعي بما فيه الكفاية لأغراضنا ولا يؤثّر على منطق الحجّة في أية حالة. ما تزال الجامعة، مع أنها مؤسسة غير ربحية، ترغب في إيجاد رسوم التعليم التي ستحقق أقصى مبلغ تستلمه.

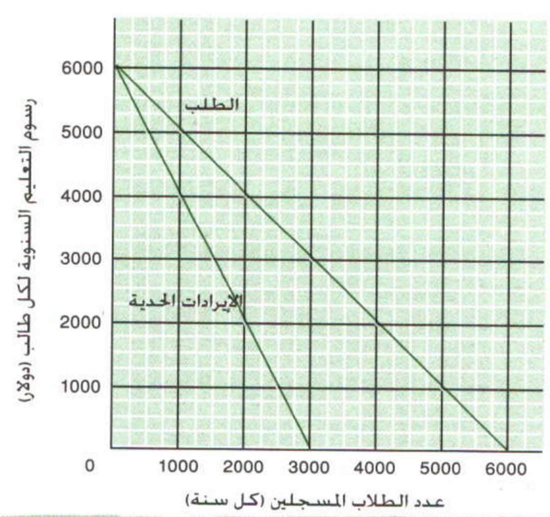
إذا حدّدت الجامعة نفسها بسعر موحّد لكلّ الطلاب، فإنها ستضع رسوم التعليم عند 3,000 دولار في السّنة، وستسجّل 3,000 طالب (التسجيل الذي يكون الإيراد الحدي عنده يساوي التكلفة الحدية)، ومبلغاً إجمالياً مقداره 9,000,000 دولار. لكن بعض الطلاب الذين سيكون من المربح تسجيلهم مستثنون بسبب رسوم التعليم هذه، وبعض الطلاب الذين كان يمكن أن يكونوا راغبين بدفع المزيد سيقبلون مقابل 3,000 دولار فقط. مديرو الجامعة يتمنّون لو كان بإمكانهم أن يفرضوا على كلّ طالب ما يرغب بدفعه. لو كان بإمكانهم أن يكتشفوا الحدّ الأعلى

الـذي سيدفعه كلّ طالـب (أو والدي الطالب!) مقابـل أن لا يرفض من الجامعة، لـكان من الممكن لهم أن يضعوا رسـوم التعليم السنوية عند 6,000 دولار، ويعطوا بعـد ذلك منحة تعليميـة (خصوم سعر) لـكلّ طالب. المنحـة التعليمية ستساوي الفرق بين 6,000 دولار والحدّ الأعلى الذي سيرغب كلّ طالب بدفعه.

إنّ المشكلة هي كيفيـة الحصول على المعلومات حول الرغبة بالدفع. سوف لـن يكشف الطـلاب أو آباؤهم عـن القيمة الكاملـة للانتساب للجامعـة بالنسبة لهـم إذا عرفـوا أنّ الصدق سيجعلهـم يدفعون ثمناً أعلى. لكـن إذا كانت الرغبة بالدفع مربوطة بالثروة، ففي المتناول يقع حلّ جزئي. تعلن الجامعة عن توفر منح تعليمية للطلاب المحتاجين. الحاجة يجب أن تبرهن عن طريق ملء بيان عن ثروة ودخـل الأسرة. الأسر ستكمل الاستمارات لكي تتأهّـل للحصول على منح تعليمية وبالتـالي ستزوّد الجامعـة بالمعلومات التي يمكـن أن تستعملها للتمييـز. إذا كان الارتباط بين الدخل والرغبـة بالدفع مثالياً، وإذا قامت الأسر بتعبئة الاستمارات بأمانـة، فإن الجامعة ستتمكن من التمييز بدقّة وستزيد إجمالي مبالغها المستلمة إلى 18,000,000 دولار (المساحـة تحت كامل منحنى الطلـب). وسيكون الإيراد الحدي مساوياً للسعر على الرغم من حقيقة أنّ الجامعة باحثة سعر.

كـن حـذراً في الحكم على الجامعـة! لاحظ بعض عواقـب سياسة التسعير المميّـزة هـذه. أولاً، تكسـب الجامعة دخلاً أكـثر. إذا كنت تؤيّـد الجامعة، فلماذا تحسدهـا علـى الدخل الأكبر من رسـوم التعليم؟ هل من الأفضـل جعل المحسنين ودافعـي الضرائب يغطون عجزها السنوي، أم أن يتم تغطيته من قبل الطلاب (أو آبائهم) عن طريق أن يفرض عليهم أقصى حدّ هم راغبون بدفعه؟ لاحظ، أيضاً، أنه بموجب نظام جيّد لتمييز رسوم التعليم المفروضة، سيتمكّن 3,000 طالب آخر، كانوا سيُرفضون بغير هذا النظام، من التسجيل في الجامعة. إنهم لا يشتكون.



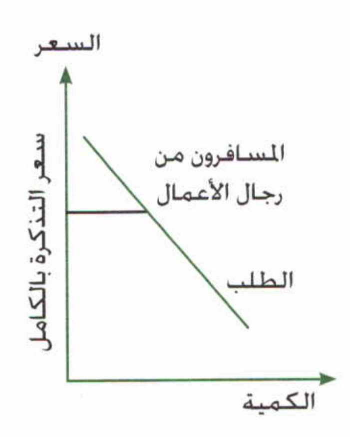


الشكل 3-9: منحنى الطلب للتسجيل في الجامعة

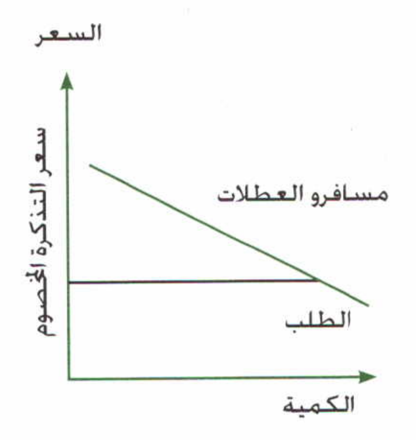
ملاحظـة: هناك حيلة بسيطة يمكنـك أن تستعملها للحصول بسرعة على منحنى الإيـراد الحـدي المقابل لأيّ منحنى طلب على شكل خـطّ مستقيم. ارسم خطوطاً عمودية على محور السعر من منحنى الطلب؛ نصّف الخطوط العمودية؛ مدّ خطّاً مستقيماً يمر خـلال نقاط المنتصف هذه. بعد ذلك، سيكون الإيراد الحدي الذي يقابـل أيّ نقطـة على منحنى الطلب هو النقطة على هـذا الخطّ (منحنى الإيراد الحـدي) التـي تقع مباشرة تحـت النقطة التي تهمّك على منحنـى الطلب. هكذا عنـد كميـة 1,500 طالب، الإيـراد الحـدي يسـاوي 3,000 دولار والسعر يساوي 4,500 دولار.

بعض الاستراتيجيات لتمييز السعر

طـوّر الباعة مجموعة متنوعة من الإستراتيجيـات لعمل ما تعمله الجامعة من خلال برنامجها للمنح الدراسية. إنّ الهدف هو إيجاد تقنيات رخيصة لتمييز مشـتري السعر المرتفع مـن مشتري السعر المنخفض، ولعرض الأسعار المخفّضة بعد ذلك بشكل خاص على أولئك الذين لن يشتروا المنتج عند غير تلك الأسعار.



على سبيـل المثال، تعرض مخـازن البقالة الخصومـات في أغلب الأحيان إلى الزبائـن الذين يقدّمون كوبونات خاصّـة قصّت من إعلانات الصحيفة. لماذا يقومـون بعمل هـذا؟ وصمّمت الخصومات لجذب المتسوقـين المتعقّبين للصفقات الرابحة الذين لن يدعموا المخزن بدون هذه الخصومات. الزبائن الذين يخفقون في تقـديم الكوبونـات عند كاونتر (طاولـة) الخروج يعرّفون بذلـك أنفسهم على أنهـم ليسوا مـن الناس الذين يبحثون عـن الصفقات الخاصـة بالسعر. لذا هم يدفعون أسعاراً أعلى.



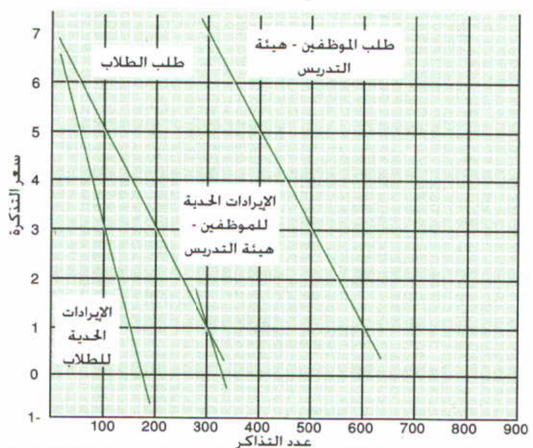
إذا خفّضت خطوط طيران معينـة أسعار تذاكرهم، فإنهم سيتمكنون من ملء بعض المقاعد الفارغـة بمسافري العطلات الذين يسافرون بالسيارة في غير تلك الحالة. لكن خطوط الطيران لا تريد تخفيض أسعارها للمسافرين من رجال الأعمـال الذين عندهم استعداد لدفع الأجور العاليـة لتوفير الوقت والذين تعتبر تكلفـة السفـر بالنسبة لهم، على أيـة حال، نفقات قابلة للاقتطـاع من الضريبة. كيـف يمكن لخطوط الطـيران أن تميّز بين هذيـن الصنفين مـن المسافرين وأن تعطـي الخصومات فقـط لأولئك الذيـن لن يسافـروا بالطائرة بدونهـا؟ إحدى الطرق هـي حصر الأسعار المخفّضة في أولئك الذين يشترون تذاكر ذهاب وإياب مقدمـاً ويمضـون أكثر من أسبـوع أو أكثر من عطلة نهاية أسبـوع. المسافرون من رجـال الأعمال لا يستطيعون عادة تحمّل البقـاء بعيداً لتلك الفترة الطويلة ويجب عليهـم أن يسافـروا كثيراً بدون حتـى أن يكون عندهم الوقت الـكافي للاستعداد للسفر. إنها طريقة بعيدة عن التمييز، لكنّها نظام منخفض التكلفة ومن المفاجئ أنه يعمل بشكل جيّد.

الأسعـار المخفّضـة تعرضـ عمومـاً ـ في كلّ أنـواع النشاطـات الترفيهيـة للأطفـال، والطلاب، والمسنّين. هل هذا فعل كرم مـن ناحية أولئك الذين يتبنّون تلـك النشاطـات؟ إنّهم على الأرجح يريدون أن يجذبـوا بعض العمل الإضافي من المجموعات الأكثر حساسية تجاه الأسعار، لكن بدون تخفيض السعر للكلّ. الزبائن المحتملون ذوو الطلبات الأكثر مرونة للسلع هم الأهداف الرئيسية لتخفيض السعر الخاصّ، إذا كان لدى البائع طريقة رخيصة لتحديد الناس ذوي منحنيات الطلب الأكثر مرونة، وإذا كان من الممكن لهم أن يمنعوا أولئك الناس من إعادة البيع إلى الأشخاص ذوي منحنيات الطلب الأقل مرونة.

(إد سايك) يجد طريقة!

دعنـا نعـود إلى حالـة (إد سايك). افترضـ أن بياناته حـول الطلب على التذاكـر تمكّنه من التمييز بين طلب الطالب وطلب مدرسي وموظّفي الجامعة. في الشكل رقم 4-9، رسمنا منحنيي طلب لبيان الطلبين المنفصلين على تذاكر سلسلة أفـلام الجمعـة من قبل الطـلاب وموظفي–هيئة تدريس الجامعـة. (إذا أضفت المنحنيان إلى بعضهما البعض - بجمع الكميات المطلوبة من قبل كلّ مجموعة عند الأسعـار المختلفة - فستحصل على منحنى الطلب المعروض في الشكل رقم 1-9) سؤالنا هو التالي: هل يمكن لإد، بمعرفة منحنيات الطلب المنفصلة هذه، أن يزيد دخله الصافي بوضع أسعار مختلفة للطلاب ولموظّفي أو مدرّسي الجامعة؟

البديهيـة توحـي بأنّ ذلـك ممكن. ليس لـدى الطالب العـادي الكثير من الدخـل، وبالتالي فإنه يميـل إلى الانتباه إلى الأسعار. من الأقـل احتمالاً أن هيئة التدريـس وموظّفي الجامعة الذين يرغبون برؤية الأفـلام سيغيّرون رأيهم بسبب زيـادة بسيطة في السعر. لـذا، قد يكون من الممكن لإد أن يعمـل بشكل أفضل عن طريق تخفيض السعر للطلاب ورفع السعر للموظّفين وهيئة التدريس.



الشكل 4-9: الطلب الأسبوعي على التذاكر

تذكّر أنه عندما كانت التكلفة الحدية صفراً، زاد إد الدخل الصافي إلى الحد الأقصى بفرض سعر الـ 5 دولارات لكلّ تذكرة وبيع 500 تذكرة. إنه الآن يرغب بوضع إيراد حدي مساوٍ للتكلفة الحدية لكلّ مجموعة بشكل منفصل.

الإيراد الحدي من المبيعات للطلاب يساوي الصفر (تكلفة حدية) عند 175 تذكرة. لبيع 175 تذكرة للطلاب، يجب على إد أن يفرض سعر 3.50 دولار.

الدخل الحدي من المبيعات للموظّفين وهيئة التدريس يساوي الصفر عند 325 تذكرة. لبيع ذلك العدد من التذاكر للموظّفين وهيئة التدريس، يجب على إد أن يفرض سعر 6.50 دولار.

مبيعاته من التذاكر ستبقى 500 تذكرة. لكن إيراده الإجمالي الآن سيصبح 2,725 دولاراً بدلاً من 2,500 دولار، ودخله الصافي سيزيد من 300 دولار إلى 525 دولاراً.

لماذا كان ذلك ناجعاً؟ لأن طلب الطلاب على التذاكر كان أكثر مرونة بكثير من طلب الموظّفين وهيئة التدريس عند السعر المشترك والبالغ 5 دولارات. بتخفيض السعر للطلاب، الأكثر تجاوباً مع تغير السعر، وبرفع السعر للموظفين وهيئة التدريس، الأقل تجاوباً، قام إد بعمل أكثر فعّالية عن طريق انتزاع ما ترغب كلّ مجموعة بدفعه.

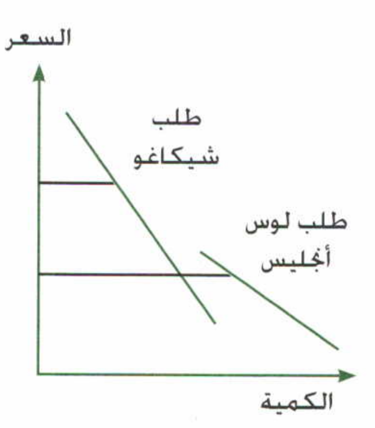
لاحظ بعناية، على أية حال، أن كامل المخطط يعتمد بشكل حاسم على قدرة إد على تمييز أعضاء كلّ مجموعة ومنعهم من إعادة بيع التذاكر. لن يترك إد الطلاب يشترون التذاكر بمبلغ 3.50 دولار ويبيعونها بعد ذلك لأعضاء مجموعة الموظّفين وهيئة التدريس. من المحتمل أن يعمل نظام إد لتمييز السعر لأنه من الممكن له، وبتكلفة منخفضة، أن يطبع التذاكر بألوان مختلفة ويطلب إبراز هويات الجامعة الرسمية عند تقديم التذاكر عند الباب.

الاستياء والسبب الجوهري

ثلاثة شروط لتمييز سعرٍ ناجح: يجب أن يكون البائع قادراً على (1) التمييز بين المشترين ذوي مرونات الطلب المختلفة، (2) منع مشتري السعر المنخفض من إعادة البيع إلى مشتري السعر المرتفع، و(3) السيطرة على الاستياء

بالطبع، على إد أيضاً تبرير "استغلاله" للموظّفين وهيئة التدريس. لا يحتمل أن يكون ذلك مشكلة في هذه الحالة. يمكنه أن يقول أنّ 6.50 دولار هي التكلفة "الحقيقية" لكلّ تذكرة وأن سعر الـ 3.50 دولار الخاص بالطلاب هو نتيجة دعم مالي خاصّ لتشجيع التعليم التحرّري. لا تقلّ من قيمة أهمية "التبرير". يزيد تمييز السعر من هذا النوع الدخل الصافي لإد ولا يرغم أي أحد على دفع أكثر مما يرغب بدفعه. لكنّه من الممكن أن يثير امتعاض عنيف من جهة أولئك الذين لم تقدّم لهم الأسعار المخفّضة.

كمثال، خذ بعين الاعتبار الشكاوى المريرة لكلّ أولئك المسافرين عبر البلاد الذين اكتشفوا قبل عدة سنوات أنّ عليهم أن يدفعوا لكلّ ميل أكثر من الناس



الذين يسافـرون جواً بين لوس أنجليس ونيويورك. لمـاذا يجب، على سبيل المثال، أن تكلّـف تذكرة ذهاب وإياب مـن شيكاغو إلى نيويورك أكـثر من تذكرة مماثلة مـن لوس أنجليس إلى نيويـورك، في حين أن شيكاغو أقـرب إلى نيويورك بكثير؟ التفسـير كان المنافسـة الشديدة بين الناقلين العديدين الذيـن يشتغلون بين أكبر مدينتين في البلاد. خلقت هذه المنافسة بدائل ممتازة لتذاكر طيران أي شخص، مما جعل منحنى الطلب الذي تواجهه كلّ شركة طيران مرناً جداً، وأبقى الأسعار قريبـة من التكلفـة الحدية. بالنسبة للمسافرين بين شيكاغـو ونيويورك، على أية حـال، يبـدو الأمر كما لو أنهم يدعمـون المسافرين بين لوسـ أنجليس ونيويورك، وهم لا يحبّون ذلك.

أسعار الغذاء والعشاء

كلّ شـيء تحدّثنـا عنـه يُصوَّر بشـكل رائـع في ممارسة المطعـم الشائعة والخاصة بفرض ثمن أعلى لنفس الطعام في المساء عنه في وقت الغذاء.

لمـاذا تقوم المطاعـم التي تقدّم طعـام الغـذاء والعشاء بزيـادة أسعارها الخاصـة بوجبـات العشاء أكـثر بكثير من أسعـار وجبات الغـذاء؟ النظرية التي قدّمناهـا تبحـث عن الجواب في مرونـات مختلفة للطلب. زبائـن الغذاء كصنف متجاوبـون لزيادات أو تناقصات الأسعار أكـثر بكثير من زبائن العشاء. زيادة في سعـر الغـذاء بمقدار 10 بالمائة ستفقـد المطعم في أغلب الأحيـان زبائن أكثر من زيادة في سعر نفس المادة على قائمة العشاء بمقدار 30 بالمائة. هناك عدّة أسباب لهذا.

أحد هذه الأسباب هو حقيقة أنّ زبائن الغذاء يتناولون الطعام خارج البيت بتكـرار أكثر بكثير. الناس الذين يشترون الغذاء خمسـ مرات في الأسبوع لديهم العديد من الفرص لجمع المعلومات حول الأسعار النسبية. ولأن 50 سنتاً أقل أو أكثر تؤثّـر على ميزانية الشّهر، فإن عندهم حافزاً قوياً للبحث عن أفضل عرض سعر، وللتمسّك بـه عندما يعتقدون أنّهم وجدوه، وللانتقـال عندما تأتي فرصة أفضل. من ناحية أخرى، عشاء خارج المنزل حدث أكثر ندرة لمعظم الناس؛ كنتيجة ذلك، عندهم فرصة أقل وحافز أقل لجمع المعلومات حول الأسعار النسبية.

السبـب الرئيسي الآخر للمرونـة الأقل لسعر الطلب بـين زبائن العشاء هو حقيقـة أنّ ما يدفعونه ثمناً لطعامهم ما هو إلا جزء فقط مما يدفعونه ثمناً لكامل حـدث أو تجربة "العشاء خارج المنزل". قد يدفع زوجان يخرجان للعشاء مبلغ 10 دولارات لحاضنـة أطفـال، و3 دولارات للموقف، و15 دولاراً للنبيـذ. إذا دفعوا 14 دولاراً عـن كل واحد منهما ثمناً لوجبات العشـاء، فإن الطعام سيمثل فقط نصف تكاليفهـم لذلـك المساء. وبالتالي فـإن زيادة بمقدار 40 بالمائة علـى سعر القائمة تصل إليهم كزيادة بمقدار 20 بالمائة فقط على تكلفتها لذلك المساء خارج المنزل.

لذا يجب أن نتوقّع رؤية مديري المطعم يتبعون سياسات الزيادة المنخفضة في الغذاء وسياسات الزيادة العالية في العشاء. لتقليل فرصة الامتعاض والاستياء، سيقومون بعمل شيء أكثر بقليل من مجرّد رفع سعر وجبة شواء لندن من 8 دولارات في الغذاء إلى 14 دولاراً في العشاء. سيقدمون لزبائن العشاء كلاً من الشوربة والسلطة (على زبائن الغذاء أن يختاروا إحداها فقط) وقد يضمّنون القهوة في سعر العشاء (لكن ليست في سعر الغذاء). هكذا "بُرِّرت" الزيادة بمقدار 6 دولارات بزيادة في تكلفة الطعام الحدّية التي قد تبلغ 40 سنتاً. يمكن إيجاد السبب الحقيقي للزيادات المختلفة، على أية حال، في خاصية المرونات المختلف لطلب زبائن العشاء والغذاء.

قد يكون على أولئك الذين يدينون كلّ حالات تمييز السعر إلقاء نظرة أوسع على الممارسة. يزيد التمييز الناجح من ثروة الباعة، بالطبع؛ لهذا هم يقومون بعمل ذلك. لكنّه يزيد أيضاً ثروة أو حالة أولئك المشترين الذين يستطيعون الحصول على سلع لم تكن متوفرة لهم لولا تمييز السعر. يزيل تمييز السعر بعضاً من "الضياع" الذي يحدث عندما لا يتمكن (أ) و(ب) من ترتيب صفقة على الرغم من حقيقة أنّ (أ) يرغب في ما يجب على (ب) أن يعرضه وأكثر من راغب في أن يدفع لـ (ب) تكلفة تزويده به.

يمكنك أن تنظر إلى التمييز السعري بشكل شرعي كشكل من التعاون بين الباعة والمشترين، تعاون يحدث فقط، على أية حال، عندما تكون تكاليف الصفقة منخفضة بما فيه الكفاية. في حالة تمييز السعر، تكون تلك التكاليف بشكل أساسي هي تكاليف التمييز بين الطالبين المختلفين، ومنعهم من التبادل فيما بينهم، والسيطرة على أيّ استياء قد يدفع المشترين المحتملين إلى القيام بعملهم في مكان آخر. إذا لم تكن لتكاليف الصفقة، فإننا سنلاحظ تمييز السعر أكثر بكثير مما نفعله في الحقيقة.

إعادة النظر في "التكلفة-زائداً-الزيادة"

إذاً كيف يجد باحثو السعر ما يبحثون عنهم؟ عن طريق (1) تخمين التكلفة الحدية والإيراد الحدي، و(2) تحديد مستوى الناتج الذي سيمكّنهم من بيع كلّ تلك الوحدات من الناتج وفقط تلك الوحدات التي يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية، و(3) وضع سعرهم أو أسعارهم فقط بحيث يمكنهم أن يبيعوا الناتج الذي أنتجوه. ذلك يبدو معقّداً، وهو كذلك. إنّ المنطق بسيط بما فيه الكفاية. لكنه من الصعب الوصول إلى تقديرات التكلفة الحدية وخصوصاً تقديرات الطلب والإيراد الحدي بدقّة. لهذا السبب يدعى باحثو السعر بالـ "باحثين". ولهذا السبب أيضاً يمكن أن يُسمّوا أحياناً "متلمّسي طريق" السعر. مرة أخرى، النقطة التي يجب التأكيد عليها هي أنّ مساواة التكلفة الحدية بالإيراد الحدي

هي نتيجة عملية السـوق التنافسية، وليست فرضية سلوكية نفرضها على الممثلين الاقتصاديين بغض النظر عن عملية السوق.

يساعـد التعقيد والريبة في مهمّة باحثي السعـر في توضيح انتشار وشعبية نظريـة التكلفة-زائداً-الزيـادة. كلّ بحـث يجـب أن يبدأ في مكان مـا. لمَ لا يبدأ بتكلفـة بالجملـة لمادة ما مـع إضافة زيادة بنسبـة مئوية كافية لتغطيـة التكاليف العامـة (غير المباشرة) وإنتاج ربح معقول؟ إذا زادت التكاليف، لمَ لا نفترض بأنّ تكاليـف المنافسين زادت أيضاً ونحاول نقل التكلفة الأعلى إلى الزبائن؟ لمَ لا نبدأ بفرضيـة أن المستقبل سيكون مثل الماضي وأن الإجراءات التي أنتجت نتائج جيدة في السابق ستواصل القيام بذلك؟ في تلك الحالة، سيحاول أحدهم زيادة الأسعار بمـا يتناسب تقريباً مع أيّ زيادات مجرّبة في التكلفة، وسيتوقّع أحدهم في النهاية أن يكـون مجبراً بسبب المنافسة على أن يخفّض أسعاره بما يتناسب تقريباً مع أيّ تخفيض في التكاليف.

إجـراء التكلفة-زائداً-الزيادة هو عموماً طريقة مجرّبـة لباحثي السعر، توفّـر مكاناً يمكن بدء البحث منـه؛ تقدير تقريبي أولي في عملية البحث المستمرة للوصول إلى هدف مراوغ ومتحرّك. لكن باحثي السعر ينشغلون في تسعير التكلفة-زائداً-الزيـادة فقـط كتقنية بحث وفقط حتـى يكتشفوا بأنّهـم يقومون بالخطأ. ويوضّـح تحليل هذا الفصل الخاص بالتكلفة الحدية/الإيراد الحدي كيفية تعرّف باحثي السعر على الأخطاء والمعايير التي يستعملونها في الانتقال من قواعد الإبهام (الطرق المجرّبة) والتقديرات التقريبية الأولى إلى سياسة التسعير الأكثر ربحاً.

نظرة سريعة

- باحثو السعر يبحثون عن تراكيب التسعير التي ستمكّنهم من بيع كلّ الوحدات التي يتجاوز إيرادها الحدي تكلفتها الحدية.
- يستند انتشار وشعبية نظرية التسعير "التكلفة-زائداً-الزيادة" إلى فائدتها كتقنيـة بحث وإلى حقيقـة أنّ الناس في أغلب الأحيـان لا يستطيعون توضيح العمليات التي ينشغلون فيها بانتظام ونجاح بشكل صحيح.
- عامـل حاسـم لباحث السعر هو القـدرة أو عدم القدرة علـى التمييز: لفرض أسعار مرتفعة للوحدات التي عليها طلب عالٍ وأسعار منخفضة للوحدات التي لـن تشترى بغير تلك الأسعار المنخفضة، بدون السماح لمبيعات الأسعار الأقل أن "تفسد سوق" مبيعات السعر المرتفع.
- قاعـدة لبحث سعر ناجح مقتبسـة في أغلب الأحيان من قبل الاقتصاديين هي هذه: ضع إيراداً حدياً مساوياً للتكلفة الحدية. هذا يعني: استمرّ بالبيع طالما أن الإيـراد الإضافي من البيع يتجاوز التكلفة الإضافيـة. باحثو السعر المهرة

هم الناس الذين يعرفون هذه القاعدة (حتى عندما لا يدركون بالكامل أنّهم يستعملونها) والذين لديهم أيضاً موهبة تمييز الاحتمالات الحديّة ذات العلاقة. إنّ الاحتمالات لا نهائية، الأمر الذي يساعد على جعل نظرية السعر استكشافاً ساحراً للناس مع ميل لحلّ اللغز.

- ليس لدى الباعة في العالم الحقيقي منحنيات طلب معرّفة بدقة يستطيعون أن يشتقّوا منها منحنيات الإيراد الحدي لمقارنتها بمنحنيات التكلفة الحدية. بالرغم من ذلك، العمل مع مثل هذه المنحنيات هو تمرين جيد لطالب يريد البدء بالتفكير بشكل منظّم حول الطرق التي تؤثّر فيها المنافسة على الاختيارات التي يصنعها الناس والاختيارات التي يواجهونها.

أسئلة للمناقشة

1. إنّ القاعدة لتحقيق أقصى حدّ من الدخل الصافي (إجمالي الإيرادات ناقص إجمالي التكاليف): اتّخذ أيّ إجراء إذا، لكن فقط إذا، تجاوز الإيراد الحدي المتوقّع التكلفة الحدية المتوقّعة. ما هو الإيراد الحدي؟ كيف يرتبط بالطلب؟ يمكنك أن تختبر فهمك لهذا المفهوم الرئيسي باختبار حالة (مورين سوبليز)، التي تشغّل وكالة يخوت. عندها خمسة زبائن محتملين، وهي تعرف المبلغ الذي سيكون كلّ منهم مستعدّاً وراغباً بدفعه ثمناً لإحدى يخوتها.

جيه. بي. مورغان	13 مليون دولار
جيه. دي. روكفيلير	11 مليون دولار
جيه. آر. إيوينغ	9 مليون دولار
جيه. سي. بيني	7 مليون دولار
جيه. بي. كينيدي	5 مليون دولار

أ. املأ الفراغات في العمود الثاني لتكمل جدول الطلب المتضمّن في هذه البيانات.

ب. املأ الفراغات في العمود الثالث لتبيّن مجموع إيرادات مورين من مبيعات اليخوت عند الأسعار المختلفة المدرجة.

ج. املأ الفراغات في العمود الرابع لتبيّن الإيراد الإضافي الذي تحصل عليه مورين من كلّ يخت إضافي تستطيع بيعه عندما تخفّض سعر البيع.

د. كم عدد اليخوت التي سترغب في بيعها إذا كان هدفها هو تحقيق أقصى إيراد إجمالي؟ (لا تبدأ الآن بالتفكير حول البيع لناس مختلفين بأسعار مختلفة. سنتناول ذلك لاحقاً. افترض الآن أنّها لا تستطيع الإفلات بدون عقاب من تكليف مشترٍ أكثر من آخر.) ما هو السعر الذي سترغب في وضعه؟

سعر اليخت	الكمية المطلوبة	إجمالي الإيرادات	الإيراد الحدي	الإيراد الحدي بموجب تمييز السعر الكامل	إجمالي الإيرادات بموجب تمييز السعر الكامل
13 مليون دولار	___	___ دولار	___ دولار	___ دولار	___ دولار
11 مليون دولار	___	___ دولار	___ دولار	___ دولار	___ دولار
9 مليون دولار	___	___ دولار	___ دولار	___ دولار	___ دولار
7 مليون دولار	___	___ دولار	___ دولار	___ دولار	___ دولار
5 مليون دولار	___	___ دولار	___ دولار	___ دولار	___ دولار

هـ. افترض الآن بأنّ هدفها هو تحقيق أقصى دخل صافي وأن التكلفة الحدية بالنسبة لها من بيع يخت هو 6 ملايين دولار. بكلمات أخرى، كلّ يخت إضافي تبيعه يضيف 6 ملايين دولار إلى إجمالي تكاليفها. كم عدد اليخوت التي سترغب الآن ببيعها؟ ما هو السعر الذي سترغب في وضعه؟

و. إذا مضيت بشكل صحيح، فيجب أن تكون قادراً الآن على ملاقاة شيء من إحباط مورين. كلٌّ من إيوينغ وبيني راغبٌ بأن يدفع لمورين ثمناً لشراء اليخت مبلغاً أعلى مما يكلّفها بيع يخت لهم. رغم ذلك، هي لا تستطيع أن تبيع لأي واحد منهما بدون تقليل دخلها الصافي. لماذا؟

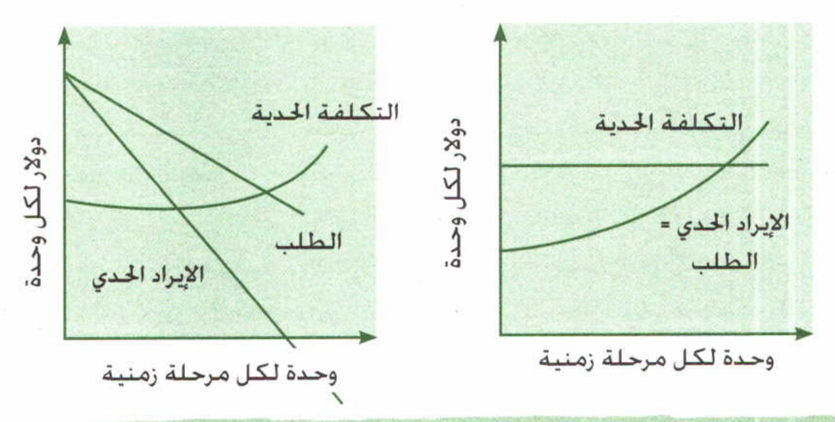
ز. افترض الآن أنّ لا أحد من زبائنها يعرف عن أيّ من الآخرين وأنّها بالتالي يمكنها أن تفلت بدون عقاب من فرض أعلى سعر يرغب كلّ واحد منهم بدفعه. تحت مثل هذا الترتيب، الذي يجب علينا أن ندعوه بتمييز السعر "الكامل"، ما هو جدول إيراد مورين الحدي؟ املأ الفراغات في العمود الخامس.

ح. كم عدد اليخوت التي سترغب مورين ببيعها الآن؟

ط. املأ جدول إيرادها الإجمالي بموجب تمييز السعر "الكامل".

2. "على باحث السعر أن يضع الإيراد الحدي عند أبعد حد ممكن فوق التكلفة الحدية". وضّح لماذا تعتبر هذه الجملة خاطئة. ما الذي افترض بشكل خاطئ من قبل شخص ما يعتقد بأنّ صافي الإيرادات سيكون صفراً عند ناتج حيث الإيراد الحدي يساوي التكلفة الحدية؟

3. حدّد مكان السعر الموحّد الأكثر ربحاً الذي يجب على الباعة وضعه في كلّ من الحالات المرسومة في الشكل رقم 5-9 والكمية التي سيرغبون بإنتاجها وبيعها. ثمّ ظلّل المنطقة التي تمثّل الإضافة على الدخل الصافي من سياسة التسعير تلك. ماذا سيحدث للدخل الصافي في كلّ حالة إذا ارتفع السعر؟ وإذا انخفض السعر؟ (تحذير: ماذا يحدث إذا قام بائع ما منحنى إيراده الحدي مماثل تماماً لمنحنى طلبه، برفع السعر؟)



الشكل 5-9: إيجاد سعر البيع الأكثر ربحاً

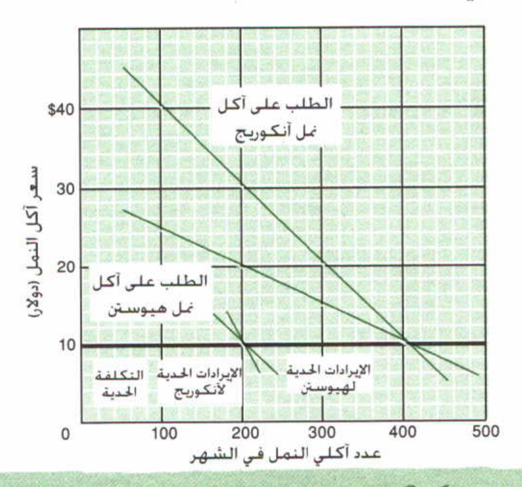
4. منحنيات التكلفة الحدية لشركة تربية آكل نمل آنكوريج وشركة تربية آكل نمل هيوستن متماثلان، لكن منحنيات الطلب التي يواجهون مختلفة، كما هو مبيّن في الشكل رقم 6-9.

أ. ما هو السعر الذي سترغب كل شركة بوضعه؟

ب. افترض أن شيئاً يحدث لرفع التكلفة الحدية لكلّ شركة إلى 20 دولار في حين أن لا شيء آخر يتغيّر. ما هو السعر الذي ستضعه كل شركة الآن؟

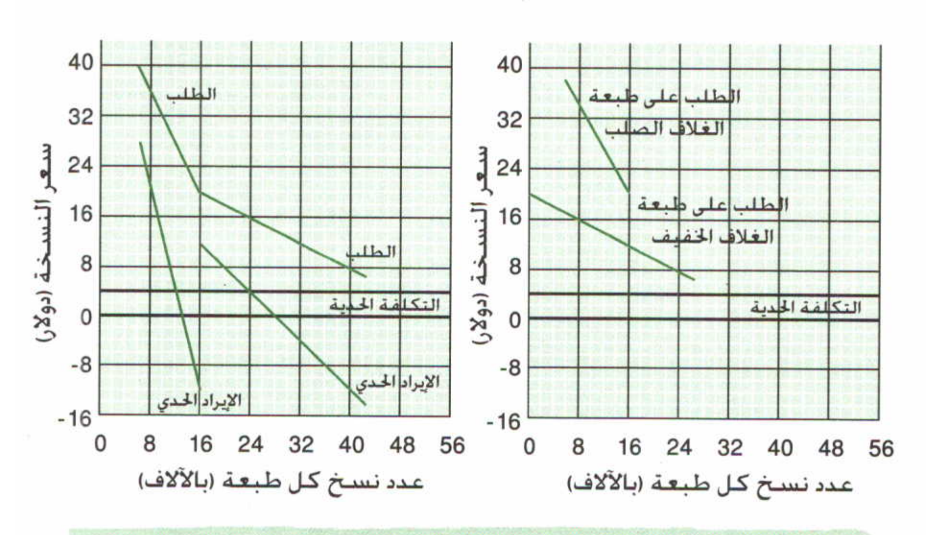
ج. ما العلاقة بين مرونة الطلب ونسبة الزيادة التي تحقق أقصى ربح؟

5. هل سبق لك أن تساءلت لماذا يباع نفس الكتاب عادة بسعر أعلى بكثير إذا كان مغلّفاً بغلاف كرتوني صلب منه إذا كان مغلّفاً بغلاف ورقي خفيف؟ من المؤكّد أن إلحاق غلاف كرتوني صلب لا يكلّف تلك الزيادة الكبيرة في السعر عندما يتم عمل كل ذلك على أساس نظام التجميع! هذا السؤال يحاول بناء تفسير معقول وإعطاءك ممارسة في العمل مع مفاهيم التكلفة الحدية والإيراد الحدي.



الشكل 6-9: منحنيات الطلب والتكلفة الحدية للشركتين

بعض المشترين المحتملين لكتاب جديد سيكونون متلهّفين للحصول عليه حالما ينشر وسيكونون راغبين بدفع سعر مرتفع لعمل ذلك. أولئك الذين يريدون تقديم الكتاب كهدية قد يكونون راغبين بدفع سعر مرتفع لعرض كرمهم وقد يقدّرون امتلاك غلاف كرتوني صلب على الكتاب كدليل على جودة نوعيته. ما زال هناك مشترون محتملون آخرون - المكتبات العامة هي المثال الأوضح - يرغبون بكتب ذات غلاف كرتوني صلب لأنهم يحتملون الاستعمال المتكرر بشكل أكثر؛ هؤلاء المشترين يرغبون بدفع سعر مرتفع جوهرياً مقابل كتاب ما لتفادي النفقة الكبيرة التي سيتكلّفونها من إلحاقه بغلاف كرتوني صلب بأنفسهم. سترغب المكتبات العامة أيضاً بشراء كتاب مشهور مباشرة بعد نشره لكي ترضي زبائنها المتلهّفين. على أية حال، هناك أيضاً العديد من المشترين المحتملين الذين يريدون قراءة الكتاب، وسيكونون راغبين بشراء نسخة منه فقط إذا لم يكن السعر مرتفعاً جداً، والذين لا يهتمّون كثيراً في ما إذا كان الغلاف صلباً أم خفيفاً. يصوّر منحنى الطلب على الرسم البياني الأيسر في الشكل رقم 7-9 نوع الطلب على الكتاب الذي قد يظهر في مثل هذه الظروف. إنّ القسم العلوي من منحنى الطلب نشأ من أولئك الراغبين بدفع قيمة إضافية من أجل الحصول على الكتاب بسرعة أو من أجل الحصول عليه في غلاف كرتوني صلب. عندما ينخفض السعر إلى أقل من 20 دولاراً، يصبح "عموم القراء" أيضاً راغبين بشراء نسخة من الكتاب. (لن يكون لدى منحنى الطلب مثل هذا التغيّر الحادّ المفاجئ في انحداره، لكن التعامل مع الخطوط المستقيمة أسهل من التعامل مع المنحنيات.) افترض طوال ذلك أن التكلفة الحدية بالنسبة إلى الناشر والخاصة بطباعة وشحن كتاب واحد إضافي هي 4 دولارات.



الشكل 7-9: منحنيات الطلب والتكلفة الحدية لناشر الكتاب

أ. ما السعر الذي يجب على الناشر أن يضعه ثمناً للكتاب بحيث يكون السعر الأكثر ربحاً له؟ منحنيات الإيراد الحدي التي تقابل كلّ قسم من منحنى الطلب رسمت لك، باستعمال الحيلة الموضّحة في الشكل رقم 3-9.

ب. السعر الأكثر ربحاً هو السعر الذي يمكّن الناشر من بيع كلّ تلك النسخ ولكن فقط تلك النسخ التي يكون إيرادها الحدي أكبر من تكلفتها الحدية. إنّ المشكلة في هذه الحالة هي أنّ الناشر، لكي يبيع الوحدات من 16,000 إلى 24,000، والتي يتجاوز إيرادها الحدي تكلفتها الحدية، عليه أيضاً أن يبيع الوحدات بين 12,000 و16,000، والتي يقل إيرادها الحدي عن تكلفتها الحدية. ما هو المكان الأكثر ربحاً والذي يجب أن يتوقّف عنده؟ هل يجب على الناشر أن يضع السعر عند 28 دولاراً ويبيع 12,000 كتاب، أم أن يضع السعر عند 16 دولاراً ويبيع 24,000 كتاب؟

ج. افترض أن الناشر وضع غلافاً كرتونياً صلباً على الكتاب عندما نشره أول مرة، ثمّ انتظر ستّة أو ثمانية شهور قبل إخراج الكتاب في طبعة ذات غلاف ورقي خفيف بسعر أقل. ما هو السعر الذي يجب أن يضعه لكلّ طبعة؟ منهجية معقولة ستكون افتراض أن كلّ المشترين المتوقّعين عند أسعار أعلى من 20 دولاراً إمّا ليسوا راغبين بالانتظار أو أنهم يريدون طبعة ذات غلاف كرتوني صلب، بينما أولئك المتوقعين عند أسعار أقل من 20 دولاراً مستعدون للانتظار وقبول الطبعة ذات الغلاف الورقي الخفيف. لحساب الأسعار التي يجب وضعها لكلّ طبعة، عليك أولاً أن تفصل منحنيي الطلب هذين. اقطع القسم الأدنى لمنحنى الطلب عن القسم الأعلى واسحبه إلى اليسار بحيث يبدأ من محور السعر؛ إنه سيبيّن بعد ذلك الكمية المطلوبة من كتب الغلاف الخفيف عند الأسعار المختلفة عندما تنشر الطبعة ذات الغلاف الورقي. تم عمل هذا لك على الرسم البياني الأيمن في الشكل رقم 7-9. ارسم منحنى الإيراد الحدي لكلّ منحنى طلب، واكتشف أين يقطع الإيراد الحدي التكلفة الحدية في كلّ سوق، وضَع الأسعار الملائمة.

6. تستعمل العديد من الشركات تقنية تدعى تسعير الهدف في محاولة لتحديد الأسعار التي يجب أن يضعوها للمنتجات الجديدة التي يقدّمونها. إنّ سعر الهدف هو سعر يمكّن الشركة من استرداد نسبة مئوية معيّنة من تكاليف تطوير المنتج وإنتاجه. ما الذي يجب على البائع أن يعرفه، بالإضافة إلى التكاليف، لكي يحسب العائد الذي سينتجه سعر معيّن؟ إذا بدت المكاسب من بيع المنتج أنها مخفقة في الوصول إلى الهدف، هل يجب على الشركة أن ترفع السعر؟ إذا تجاوزت المكاسب توقّعات الشركة، هل يجب عليها أن تخفّض السعر؟

7. كيف يجب على المنتجين البريطانيين والفرنسيين لطائرة الكونكورد التجارية الأسرع من الصوت أن يحسبوا حساب تكاليف تطوير الطائرة في تحديد الأسعار التي يجب أن يفرضوها على شركات خطوط الطيران؟ هل يجب عليهم أن يعلّقوا الإنتاج إذا لم يستطيعوا الحصول على سعر يغطّي تكاليف التطوير؟

8. عندما يعلن مدير الجامعة للشؤون الرياضية أنّه تم رفع أسعار تذاكر كرة القدم للسنة القادمة، فمن المحتمل أن يقول أن هذه الخطوة المؤسفة كانت ضرورية بسبب التكاليف المتصاعدة - ربما التكلفة المتصاعدة لبرنامج الرياضة النسائية. كيف تؤثّر تكلفة برنامج الرياضة النسائية على التكلفة الحدية لبيع تذكرة كرة القدم؟ إذا كنت غير قادر على التفكير بأيّ جواب على ذلك السؤال، فاسأل نفسك عن كيفية تأثير توقّع الفوز في الموسم على تكلفة بيع تذكرة كرة القدم. ما الذي يلعب دوراً أكبر في تحديد السعر الأكثر ربحاً الذي يجب أن يتم بيع تذاكر كرة القدم عنده: ميزانية القسم الرياضي للرياضة النسائية أم فريق ممتاز؟

9. في يوم ألعاب كرة قدم، ترفع الجامعة سعر مواقف السيارات في بعض المناطق من 1.50 دولار إلى 10.00 دولارات لكلّ سيارة. تم عمل هذا، طبقا للجنة النقل، حتى لا يدعم مستعملو المواقف الدائمون تكلفة تزويد المواقف لأنصار كرة القدم. هل سيدعم المستعملون الدائمون مستعملي المواقف من أنصار كرة القدم إذا بقي السعر عند 1.50 دولار في أيام السّبت لكرة القدم؟

10. هل تكاليف الدعاية والإعلان قادرة على التأثير على سعر تحقيق أقصى حدّ من الدخل الصافي للمنتج المعلن عنه؟

أ. هل على شاربي البيرة أن يدفعوا أكثر للبيرة التي يشربونها لأن مصنعي الخمور يدفعون مبالغ ضخمة من المال للإعلان عن منتجهم على التلفزيون المحلي؟

ب. عندما تدفع شركة طعام فطور مليون دولار لرياضي مشهور مقابل الحصول على حقّ وضع صورته على علبة الحبوب، هل سيؤدي هذا إلى زيادة في سعر العلبة؟

11. هلّ بإمكان شركة نفط أن ترفع سعر الغازولين الخاص بها لتغطية تكاليف بقعة زيت ضخمة تقع تحت مسؤوليتها القانونية؟ ماذا يحدث إذا رفعت شركة (إكزون)، على سبيل المثال، سعر المصفاة للغازولين في الوقت الذي لم ترفع المصافي الأخرى أسعارها؟

12. هل تفرض المخازن الصغيرة أسعاراً أعلى (في المعدل) من الأسعار التي تفرضها الأسواق المركزية الكبيرة لأن المخازن الصغيرة عندها تكاليف عامة (غير مباشرة) أعلى لكلّ وحدة من مبيعاتها؟ كيف يمكن لبائع أن

يقنع الزبائن بدفع سعر أعلى ثمناً لمنتج يمكن أن يشتروه بسعر أقل في مكان آخر؟

13. عندما بدأت ولاية (ميزوري) بتقييم الملكية التجارية للأغراض الضّريبية عند نسبة "سعر سوق عادل" أعلى من البناء السكني، صنّفت العمارات السكنية المكونة من خمس وحدات أو أكثر على أنها ملكية تجارية. ولذلك زادت ضرائب الملكية على مثل هذه البنايات بحدّة، بينما لم تتغيّر الضرائب على العمارات السكنية ذات الأربع وحدات أو أقل.

أ. هل تتوقّع أن هذا التغيير سيزيد الإيجارات المدفوعة من قبل الناس الذين يعيشون في العمارات السكنية الكبيرة نسبة إلى الإيجارات المدفوعة من قبل المستأجرين في البنايات التي تحتوي أقل من خمس وحدات؟ هل تؤثّر زيادة الضريبة على التكلفة الحدية لصاحب ملك التأجير أو على الطلب على الشقق من ناحية المستأجرين؟

ب. ما هو التأثير الذي تعتقد أنه سيكون لتغيير الضريبة هذا على الحجم المتوسط لوحدات الشقّق في البنايات الموجودة؟ ما هو التأثير الذي سيكون له على الحجم المتوسط لوحدات الشقّق السكنية التي ستبنى في المستقبل؟

ج. ما هو التأثير الذي تتوقّعه من هذا التغيير في طرق التقييم على الإيجارات التي سيدفعها المستأجرون؟

د. اقتُبس من قول رئيس جمعية شقق (سانت لويس) أنه لا يوجد مالكو شقق سيدفعون تلك الزيادات المفروضة على الضريبة، لكنهم بالأحرى سيمرّرونها على شكل زيادات في الإيجارات. إذا كان بإمكان المالكين أن يرفعوا الإيجارات بهذه الطريقة بعد ارتفاع ضرائب الملكية، فلماذا يرفعونها قبل أن ترتفع الضرائب وبالتالي يزيدون دخلهم؟ إذا كان بإمكان المالكين أن يمرّروا زيادات الضريبة، فلماذا يذهب بعض مالكي شقق ميزوري إلى نفقة إقامة دعوى لإسقاط إعادة التقييم؟

14. لماذا يقوم باعة آلات التصوير ببيع آلات التصوير بأنفسهم في أغلب الأحيان بأسعار قريبة جداً من تكلفة الجملة الخاصة بهم، بينما يزيدون من سعر الملحقات (حقائب الحمل، منظف العدسة، المرشحات، وهكذا) بنسبة 100 بالمائة أو أكثر؟

15. بدأت بعض المسارح بتجريب سياسة تسعير "ادفع ما يمكنك أن تدفعه" لبعض حفلات الافتتاح. تبنّى مسرح في (سان دييغو) هذه السياسة لحفلة سّبت نهارية واحدة لكلّ إنتاج. تتراوح أسعار التذكرة العادية من 18 دولاراً إلى 28 دولاراً. تراوحت أسعار الحفلات النهارية الخاصّة من 25 سنتاً إلى 18 دولاراً.

أ. كيف تمنع هذه المسارح كلّ شخص من استغلال الأسعار الأقل؟

ب. لماذا يدفع أي شخص مبلغ 18 دولاراً ثمناً لتذكرة يمكنه أن يشتريها بسعر 25 سنتاً؟

ج. هل تعتقد أنّ الناس سيدفعون حقاً ما يمكنهم أن يدفعوه بموجب مثل هذا النظام؟ هل تعتقد بأنّ الناس الأغنى سيدفعون في المعدل أكثر من الناس الأفقر؟

د. تبيع العديد من المسارح تذاكر مخصومة بشكل كبير في يوم افتتاح المسرحية. كيف يمنعون كلّ زبائنهم من الانتظار حتى يوم الافتتاح لشراء التذاكر؟

16. عند مدينة نيويورك نظاماً يتطلّب من الباعة إرسال أسعار المواد التي يبيعونها. عندما بدأ قسم شؤون المستهلك بفرض النظام على المعارض الفنية، احتجّ العديد من مالكي المعارض بشكل عنيف. لماذا؟

17. ذُكرت قصّة في صحيفة ما دعته "لغزاً". حاول ممثلو المصنّع والموزّع الإقليمي لمزلاجات "هيد" شراء كامل المخزون من مزلاجاتهم الخاصة المعروضة للبيع بأسعار منخفضة جداً من قبل سلسلة من مخازن التخفيضات. في إحدى المخازن، ذهب المشترون إلى الخارج فوراً وكسروا كلّ المزلاجات في موقف المخزن. هلّ بإمكانك أن توضّح هذا اللغز؟

هل تعطيك المعلومات التالية أيّة أفكار؟ قال مدير محل بيع سلع رياضية يسوّق مزلاجات "هيد" بانتظام إن هذا التصرّف كان محاولة من قبل الموزّع لإخراج مزلاجات معيوبة من السوق. مدير تنفيذي في مخزن التخفيضات قال إن المزلاجات لم تكن معيوبة ولكنها كانت موديل إنتاج نمطي موجّهاً أصلاً لشحنة إلى خارج البلاد. ما الذي كان المنتج والموزّع يحاولان عمله وما الخطأ الذي حصل؟

18. هاجمت كاتبة عمود في صحيفة (أدفايس) في عمودها ممارسة انشغل بها بعض باعة الألبسة عدّة مرات. إنهم سيقطعون أو يمزّقون المواد غير القادرين على بيعها ويرمونها بدلاً من إعطائها إلى الموظفين أو إلى أناس من ذوي الدخل المتدني. احتارت آن من هذا السلوك. التفسير المعقول الوحيد الذي يمكن أن تفكّر فيه كان تفسيراً مقترحاً من قبل قارئ من (نبراسكا): تحاول المخازن حماية أنفسها من الناس الذين سيحصلون على مثل هذه البضاعة بدون ثمن ويعيدونها بعد ذلك إلى المخزن للمطالبة بثمنها. هلّ بإمكانك أن تعطيها تفسيراً بديلاً؟

19. قد تكون مناقشة أسعار العشاء والغداء في نهاية هذا الفصل أهملت شيئاً مهماً. يستغرق زبائن العشاء بشكل دائم تقريباً وقتاً أكثر للأكل من زبائن

الغـذاء. ألا يرفع هذا تكلفـة تقديم العشاء؟ تحت أيّ ظـروف لن يسبب هذا رفع التكلفة؟ إذا كان التباطؤ على وجبة طعام أمراً مكلفاً بالنسبة للمطاعم، فمـن المفترض أنهم سيحاولون منعـه أو الحدّ منه. كيـف يمكنهم أن يعملوا هذا بدون إزعاج الزبائن؟ هل سترغب المطاعم في أي وقت بتشجيع التباطؤ؟ كيف يمكنهم أن يقوموا بهذا؟

20. تريد أن تبيع في مزادٍ جناحَ غرفةِ طعام أثرية. هناك ثلاثة أشخاص يرغبون بهـا، وهم مستعدون لدفـع 8,000 دولار، و6,000 دولار، و4,000 دولار، على التوالي. سعر حجزك (السعر الذي يجب أن تصل إليه المزايدة قبل أن تبيع) هـو 5,000 دولار. لا أحـد في الغرفـة عنـده أيّ معلومات حـول قيمة الجناح بالنسبة لأي شخص آخر.

أ. ما هو السعر التقريبي الذي سيباع عنده الجناح؟

ب. افترض بأنّك أدرت "مـزاداً هولندياً". يعلن الدلاّل سعراً أعلى بكثير من أي سعـر سيكون أي شخص مستعد لدفعه وبعد ذلك يخفّض السعر بشكل تدريجـي إلى أن يرسـو العطاء على أحدهم. ما هـو السعر التقريبي الذي سيباع عنده الجناح؟

ج. لـماذا تضيـف المخازن إلى إعلاناتهـا أحياناً: "متوفر فقـط طالما العرض سارٍ"؟

21. أنت وخطيبتك تتسوّقان لشراء خواتم الزواج. بعد أن عرض عليك الجواهري عيّنة من سلعه، يسألك: "ما هو السعر الذي تفكّر فيه؟".

أ. لماذا يسأل هذا السؤال؟

ب. إذا أخبرته أنّك لا تخطّط لصرف أكثر من 200 دولار على كلّ خاتم، فهل تساعده بذلك في العثور على خواتم ليبيعك إياها أم في إيجاد السعر الذي يجب أن يفرضه عليك ثمناً للخواتم التي تفضّلها؟

ج. ما التقنية التي يمكن أن تكون جيدة لاكتشاف أدنى سعر يرغب الجواهري بتقاضيه ثمناً للخواتم التي تحبّها؟





المنافسة والسياسة الحكومية

هل ستختفي المنافسة الاقتصادية إذا لم يكن للحكومة برنامج فعال لإبقائها؟ أم هل تُبقي المنافسة نفسها، حتى في مواجهة الجهود التي تبذلها الحكومة لتحديدها؟

هل تشجّع الحكومة المنافسة عندما تمنع شركات أكبر، أو أكثر إنتاجاً، أو ربما شركات عديمة الضمير من إبعاد شركات أخرى عن العمل؟ أم هل تستلزم حماية المنافسين إخماد المنافسة؟

عندما تمنع الحكومة اندماج المؤسسات، هل تقوم بمنع المنافسين من إزالة المتنافسين؟ أم هل تقوم بقمع تطوير الأشكال البنيوية الأكثر تنافسية وفعالية؟

إذا واجه باعة معيّنون منافسة صغيرة جداً بحيث يتمكنون من فرض أسعار فوق التكلفة بكثير، هل يكون بإمكان الحكومة أن تحمي المستهلكين من الاستغلال عن طريق ضبط الأسعار؟

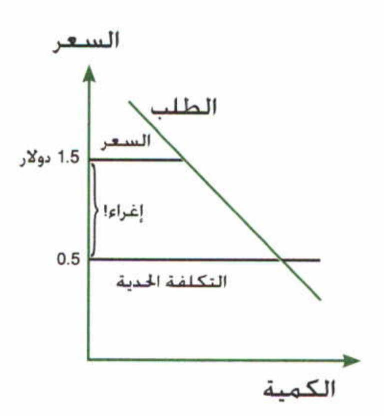
ماذا نعني بالمنافسة، وكيف يمكننا أن نقرّر في ما إذا كان الاقتصاد أو بعض قطاعاته تنافسية بشكل كافٍ؟ هل تقاس المنافسة في صناعة ما بعدد المنافسين، أم بالممارسات التي ينشغلون بها، أم بسلوك الأسعار، والتكاليف، والأرباح وسجل الصناعة فيما يتعلق بالإبداع؟

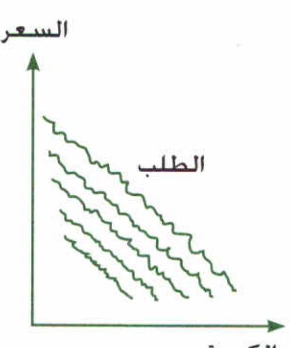
لن يتم الإجابة على هذه الأسئلة بشكل حاسم في هذا الفصل. لكنّنا نتمنّى أن يكون عندك حس أفضل بما تكون عليه القضايا عندما تنهي التفكير بشأن الموارد ونتائج المنافسة بالإضافة إلى أصول وتأثيرات السياسات الحكومية.

ضغوط المنافسة

سيحقّق كلّ الباعة الذين يواجهون منحنيات الطلب الأقل من المرونة التامة - المنحدر نزولاً إلى اليمين بدلاً من أفقياً - أقصى دخل صافٍ عن طريق تحديد المبيعات أو الناتج والإبقاء على سعر البيع فوق التكلفة الحدية. (ما لم يكن بإمكانهم ممارسة تمييز سعر "مثالي" أو "كامل".) كيف ولماذا يحدث هذا كانا موضوعي الفصلين السابقين.

مشكلة واحدة من وجهة نظر البائع فيما يخص الأسعار الأعلى من التكلفة الحدية، هي أنّ مثل هذه الأسعار هي دعوة دائمة إلى المنافسة. إذا كانت قطعة فطيرة التفاح التي تكلّف صاحب المطعم 50 سنتاً تُباع بسعر 1.50 دولار، يصر صاحب المطعم على الأرجح أن فرق الـ 1.00 دولار ليس ربحاً؛ إنها مجرد مساهمة نحو مواجهة كلّ تكاليف تشغيل المطعم الأخرى: العمالة، والضرائب، والإيجار، وصيانة الأجهزة، وتعويض الخسائر، والسرقة، وهكذا. قد يكون ذلك حقيقياً جداً. مع هذا، فإنّ كلّ قطعة إضافية من الفطيرة التي تباع بسعر 1.50 دولار تساهم بصافي 1.00 دولار نحو ثروة صاحب المطعم. إذا كان نفس الشيء حقيقياً لكلّ المقاهي والمطاعم الأخرى في البلدة، فسيتمنّى كلّ مالك بشكل جديّ أنّ يترك الناس الأكثر جوعاً أماكن الأكل الأخرى ويشترون فطيرة التفاح منه أو منها.





منحنى الطلب كما يراه الباعة

تحض مثل هذه الأمنيات على العمل في أغلب الأحيان. قد تخفّض أسعار الفطيرة بعض الشّيء بعد الساعة 3 مساءً لحث بعض زبائن استراحة بعد الظهر على السماح لأنفسهم بمتعة صغيرة. أو يمكن رفع لافتة بعد الساعة 3 مساءً تعلن عن قهوة مجّانية مع مشتريات الفطيرة. هناك أخطار متأصّلة في هذه الاستراتيجية. قد يقوم بعض زبائن الغذاء ببساطة بتأجيل حلوى الظهر ويأخذونها في الثالثة مساءً عندما تكون أرخص. وقد تضعف المطاعم المتنافسة الجهد الترويجي عن طريق عرض حوافزهم الخاصة، وبدلاً من أن ينتزعوا زبائن إضافيين، ينتهي كلّ مالك ببيع نفس كمية الفطائر السابقة لكن بأسعار أقل فقط.

افترضنا في الفصل السابق أنّ (إد سايك) وبعض الباعة الآخرين الذين درسنا سياساتهم أنّهم بطريقة ما عرفوا ما هو الطلب على منتجهم على نحو دقيق. كانت تلك الفرضية مفيدة في تمكيننا من تقديم منطق عملية بحث السعر البسيطة. في الواقع، بالطبع، يجب على الباعة عادة أن يتقصّوا المعلومات الخاصة بالطلب على منتجهم وأن يحاولوا تحفيزه والإبقاء عليه عن طريق الإعلانات وعرض خدمة موثوق بها. علاوة على ذلك، عندما يكون هناك عدّة باعة لمنتج معين في السوق، فإن كلّ منحنى طلب لبائع معين سيعتمد على سياسات، بما في ذلك سياسات سعر، أولئك الباعة المتنافسين. سينتقل الطلب على سلسلة أفلام (إد سايك) نزولاً إلى اليسار إذا عرضت المسارح المجاورة أفلاماً أفضل، أو إذا خفّضت أسعارها، أو إذا اختارت نوادي النساء والجمعيات ليالي الجمعة لرعاية الحفلات، أو إذا كان فريق كرة سلة الجامعة يلعب مباريات محلية ليالي الجمعة ويوفق في إحراز سلسلة متواصلة من الفوز.

سيؤثّر السعر الذي تضعه أي كافيتيريا في وسط المدينة ثمناً لفطيرة التفاح على (منحنى أو جدول) الطلب لفطيرة التفاح في المطاعم الأخرى. لأن كلّ مطعم سيستعمل تقديرات طلبه الخاص لوضع الأسعار التي ستؤثّر بدورها على الطلب الذي ستواجهه كلّ المطاعم الأخرى، فإن عندنا حالة أكثر شبهاً بالشطرنج أو البوكر من حيث كونها مشكلة تقنية لتحقيق الحدّ الأقصى. بالنسبة لأي

شخص، يعتمد أفضل سعر يضعه تالياً على السعر الذي وضعه سابقاً، كما في لعبة الشطرنج. لقد أصبح العالم الصغير البديع الخاص بالفصل التاسع، بمنحنياته المعرّفة بشكل واضح، أصبح مشوّشاً. لسوء الحظ من وجهة نظر تحليلية، مع أنها قد تكون من حسن الحظ من وجهة نظر جمالية، العالم الحقيقي ليس ملخّصاً باتقان كصفحات في كتاب ملوّن!

ضبط المنافسة

إذن لماذا لا يتفق الباعة على أن لا يتنافسوا، أو على أن يتنافسوا بشكل أقل، أو أن يتقاسموا السوق فيما بينهم بطريقة مرضية للجميع؟ حتى آدم سميث كتب في كتاب "ثروة الأمم" أن "الناس أصحاب نفس التجارة نادراً ما يجتمعون سوية، حتى لو كان للفرح والتسلية، لكن المحادثة تنتهي إلى مؤامرة ضدّ العامة، أو إلى بعض الحيل لرفع الأسعار". لهذا السبب يكون الجواب أنّ الباعة كثيراً ما سيحبّون أن يحدّوا المنافسة بينهم وفي أغلب الأحيان يحاولون ذلك، لكنّ الأمر ليس بالسهولة التي قد يبدو عليها في بادئ الأمر. فقط كما تمنع تكاليف الصفقة العارضين والطالبين في أغلب الأحيان من التعاون بشكل فعّال، كثيراً ما تمنع هذه التكاليف العارضين من الاجتماع لاستغلال الطالبين. ابتداءً، عادة ما تكون الاتفاقيات بين الباعة المتنافسين للمحافظة على الأسعار وتقاسم الأسواق غير إلزامية في المحكمة، وعلاوة على ذلك، تكون غير شرعية بموجب قوانين العديد من الولايات، وبموجب القانون الفيدرالي حيثما يكون قابلاً للتطبيق. ترفع تلك الحقيقة وحدها وبشكل جوهري تكاليف صفقة ترتيب اتفاقية على عدم التنافس. بالإضافة إلى ذلك، من الصعب جداً ابتكار اتفاقيات يقبل بها الجميع، وتغطّي كلّ الاحتمالات الرئيسية، ويمكن أن تفرض بدون مساعدة المحاكم. حوافز التنافس مستمرة، حيث أنه عاجلاً ما سيجد طرف أو آخر عذراً ما للتهرّب من الاتفاقية، أو إذا لم يجد عذراً مقبولاً، سيتهرّب منها سرّاً. علاوة على ما سبق، التواطؤ الناجح من قبل أعضاء كارتل ما سيجذب انتباه الغرباء، الذين سيبدأون بمحاولة دخول العمل التجاري للتمتّع ببعض الأرباح التي يخلقها ذلك التواطؤ.

مشكلتا الكارتل هما: منع الأعضاء من المنافسة، ومنع شركات جديدة من الدخول

وبالتّالي تكشف الكارتلات الضعف الذي، في أغلب الأحيان، يفاجئ الناس الذين لا يدركون عدد المنافسات الحدودية التي يمكن أن تحدث. لكي يكون ناجحاً في زيادة ثروة أعضائه، يجب على الكارتل أن يحلّ مشكلتين. يجب عليه أولاً أن يمنع المنافسة بين أعضائه من أن تبدّد أرباح التواطؤ، سواءً من خلال نزول أسعار البيع الفعلية أو ارتفاع تكاليف البيع. وبعد ذلك، يجب على الكارتل أن يجد طريقة ما لمنع منافسين جدد من إفساد كامل العملية عن طريق محاولة دخول الفعل.

لهذا يتوق باحثو السعر، وحتى آخذو السعر، بشكل متحمس جداً إلى *المحدّدات القانونية* على المنافسة. إنهم يسعون إلى تغيير حقوق الملكية الخاصة

بهم بالإضافة إلى حقوق ملكية الآخرين - أي، حقوق ملكية منافسيهم المحتملين. يسعون إلى *تحديد الدخول*. لكن كما قد تتذكّر من مناقشة الفصل 7 حول الربح والخسارة، الدخول والخروج المفتوح هما *المفتاح الرئيسي* الذي يطلق عنان النشاط التجاري واكتشاف الميزة النسبية.

يكون الباعة أحياناً واسعي الخيال فوق العادة في ابتكار الأسباب التي يتعيّن فيها على الحكومة أن تمنع كسر الأسعار أو منع باعة جدد من دخول السوق. هنا بضعة مواد فعلية اختيرت من عدد من الصحف، مع تعديل الهويّات بعض الشّيء أحياناً لحماية المذنبين. إنها فكرة جيدة جداً أن تسأل في كلّ حالة عن من هو المستفيد بالضبط، ومن هو الخاسر على الأغلب:

- أطلقت جمعية واشنطن الطبية حملة تأييد كبيرة خلال عطلة نهاية الاسبوع ضدّ التشريع المقترح الذي سيروّج لمنح امتيازات المستشفى إلى الممرضين المؤهّلين والقابلات المؤهّلات، والأخصائيين النفسانيين، وأخصائيي العناية بالقدم، والأخصائيين الصحيين الآخرين من غير الأطباء. تصوّرت الجمعية الطبية تآكل المعايير، مخمّنة في نشرة أخبارها أنّه "قريباً جداً سيكون مسموحاً لكشّاف مع سكين صدئ أن يقوم بعملية جراحية للدماغ".
- يجب على كلّ السبّاكين أن يقضوا 140 ساعة سنوياً كحدّ أدنى ولمدة خمس سنوات في تعلّم الرياضيات العليا، والفيزياء، وعلم الهايدروليكا، ورسم المجسّمات المنظوريّة.
- يجادل صنّاع المنسوجات الصوفية أنّه بسبب أهمية وضرورة نسيج القماش الصوفي للدفاع الوطني، يجب على الحكومة أن تفرض حصصاً نسبية (كوتات) على المستوردات من الخارج.
- إلغاء قيود تنظيم المزيّنين والحلاقين سيضع المستهلكين في ولايتنا تحت رحمة مصفّفي الشعر والحلاقين غير المتعلمين مهنياً وغير المنظّمين حكومياً. هذا أمر لا مسؤول جداً، لأن مصفّفي الشعر يستعملون اليوم حوامض وقواعد خطرة جداً أثناء عملهم اليومي.
- رفضت لجنة الصحة العامة بمجلس الشيوخ أمس مشروع قانون يسمح باستعمال المكاتب المتعدّدة والأسماء التجارية في تشخيص مشاكل العيون وتركيب النظارات. يؤكّد مبصاريّو المكتب الواحد أنّ المبصاريّين الذين عندهم مكاتب خاصّة هم في الواقع مستخدمون من قبل مرضاهم. إذا عمل المبصاريّون تحت اسم تجاري ما، فإن رئيسهم هو شركتهم.
- وجّه مالك بيت تمريض وأمين الجمعية الرسمية لبيوت التمريض المرخصة تهمة إلى قسم الصحة الرسمي ليلة أمس بسبب الموافقة على بناء بيت تمريض جديد بدون إجراء الاستقصاء الملائم حول الحاجة لوسائل إضافية أو حول مؤهلات مقدمي الطلبات. قال، "الناس غير المؤهّلين، بما في ذلك المضاربين

مـن أطراف أخرى من البلاد، يتمنّون جني أرباح كبيرة". "سَيُحدِث فائض كبـير من الأسرّة منافسة حـادّة، الأمر الذي يعني أن بيـوت التمريض يجب أن تقلّـل العديـد من الخدمات المطلوبة، مما يـؤدّي إلى مستويات أقل تسبب الضرر للمرضى والمجتمع."

- بعض المسؤولـين الرسميين مصـرّون جداً علـى أن أسنان الـكلاب يجب أن تنظّـف فقط على يد أطباء بيطريين مرخّصين، حيث أنهم أرسلوا كلباً سريّاً قبل شهرين لتحطيم ما اعتبروه عملية تنظيف أسنان كلب غير قانونية. وقال المديـر التنفيذي للجنة الولاية لفحص الطبّ البيطري أنّ منظفي الحيوانات الذيـن يغـزون لثث الكلاب يزاولـون الطبّ، وقـد يسبّبون ألمـاً غير ضروري للكلـب. (هل تعتقد أنه مـن المحتمل للأشخاص الذيـن يضعون يدهم في فمّ كلب أن يسبّبوا له ألماً غير ضروري؟)

ازدواجية السياسات الحكومية

الاهتمام بالمنافسة ليس مثل الاهتمام بالمنافسين

تؤكّـد حكمـة قديمة على أنّه لا يجب إرسال الذئـب لحراسة الخراف. هل يجب على الحكومة أن تعتمد على الإبقاء على المنافسة في الاقتصاد؟ يظهر تاريخ التدخّـل الحكومي في الحيـاة الاقتصادية نمطاً من الاهتمـام بالمصالح الخاصّة للمنافسين، على الأقل بنفس قوة الاهتمام بالمنافسة. وبالرغم من أن الإثنين ليسا متماثلين، إلا أنّ خطاباتنا تستعملهما بشكل متبادل في أغلب الأحيان وبسهولة.

تُظهِر الحـالات التي استشهدنا بها للتو الحكومة وهـي تأخذ أو تُحَثّ على اتّخـاذ مجموعة من الإجراءات المصمّمـة لمنع الباعة المحتملين من عرض شروط أكـثر مناسبـة أو فرص أكثر جاذبيـة للمشترين. تشـكّل هذه الإجـراءات قيوداً علـى المنافسة، بغض النظر عن الحجج المستعملة للدفاع عنهـا. قد يكون التأثير النهائي لتقييد معيّن على المنافسة هو الإبقاء على المنافسة، بحماية عدد كبير من المنافسـين الذين، ما عدا ذلـك، سيخرجون بالقوة من العمل التجاري. لكن سواء كان ذلك، أم لم يكن، هو التأثير طويل المدى في بعض الحالات، فمن المهم بدء أيّ تقييـم لسياسة حكومية نحو المنافسة بالاعـتراف بمبدأ واحد: القانون الذي يقيّد المنافسين يقيّد المنافسة.

هنـاك تبرير شائعٌ جداً لهذه القوانين، وهـو أنّهم يبقون على المنافسة عن طريق منع الممارسات "اللصوصية".

البيع تحت التكلفة

هل تتّفق مع الفقرة التالية؟

مـن أجل الإبقـاء على نظامنا الاقتصـادي التنافسـي، نحتـاج لقوانين تمنع الممارسـات غير العادلة مثل البيع تحت التكلفة. يمكن للشركات الكبيرة في أغلـب الأحيان أن تتحمّل بيع المنتجات تحت التكلفة إلى أن يترك منافسـوها العمل التجاري. إذا لم يمنعوا بالقانون، فيمكننا أن ننتهي بسهولة إلى اقتصاد تسيطر عليه بضع شركات ضخمة فقط.

يقبـل معظم الأمريكيين بهـذه الحجّة على ما يبدو. تزخـر قوانيننا، على المستـوى الفيدرالي، وعلى مستوى الولايات، والحكومات المحلية، بالبنود المصمّمة لمنـع أو عرقلة كسر الأسعـار. تمتلك العديد من الولايـات قوانين تمنع البيع تحت التكلفة، قوانين تمـرّ عادة باسم مثل "قانون الممارسات غير العادلة". وفي أغلب الأحيان، تنتهي الهيئات التنظيمية، التي تزعم أنها تتأسّس للإبقاء على انخفاض الأسعـار التـي قد تفرضها المرافـق العامّة، بفرض حدّ أدنى بـدلاً من حد أقصى للأجور والأسعار.

إن السبب وراء موافقة بعض الشركات على ذلك النوع من التشريع واضح جـداً: إنهم يحتاجون للحماية ضـدّ المنافسة! لكن لماذا يوافـق المستهلكون وعامة النـاس على ذلك؟ يبدو أن عامة الناس قبل حجّة أنّ كسر الأسعار يمكن أن يخلق "احتكارات" عن طريق إبعاد المنافسين عن العمل التجاري. والاحتكارات، بالطبع، تعتـبر سيئة. وقد ذكرت الفقـرة الذي بدأ بها هذا القسـم الحجّة الضرورية. ما مـدى صحّتها؟ هل من الممكن بنـاء حالة مبرّرة للقوانين التـي تمنع "البيع تحت التكلفة"؟ يجب أن تظهر الكثير من الأسئلة فوراً في بالك.

ما هي التكلفة الملائمة؟

مـا هـي التكلفة التـي لا يجب وضع السعـر تحتها؟ هل يوجـد في الحقيقة أي شخـص يبيع تحت التكلفة؟ خـذ بعين الاعتبار حالة الآنسـة (بروفيتا سيكر) "باحثـة الربـح"، صاحبة السوق المركزي المزدهر، الـذي يطلب 1,000 رطل من الموز الناضج. إنها تحصل عليه مقابل 5 سنتات لكل رطل، لأن موزّع المنتج متلهّف لنقلهـم قبـل أن يصبح ناضجاً أكثر ممـا ينبغي. تعلن بروفيتـا عن عرض خاصّ علـى المـوز خلال عطلة نهايـة الأسبوع: 10 سنتـات لكل رطل. لكنهـا تجد نفسها صبـاح الإثنـين مع 500 رطل من المـوز، بـدأ الآن بالتحوّل نحو اللـون البني. إلى أي مـدى يمكـن لبروفيتا أن تخفّض سعرها بدون أن تبيـع تحت التكلفة؟ الجواب ليـس 5 سنتـات لكل رطل. أغلـب تلك التكلفة هي تكلفة غارقـة ولذلك لم تعد من التكاليف مطلقاً. إذا كان على بروفيتا أن تدفع لشخص ما لسحب الموز غير المباع

في صباح الثلاثاء، فإن تكلفتها يوم الإثنين يمكن أن تكون أقل من الصفر. في تلك الحالة، قد يكون من مصلحتها أن تتخلّص من الموز. إذا كان سعر الصفر هو من مصلحتها، فكيف يكون "تحت التكلفة"؟ تحت تكلفة ماذا؟ (بالمناسبة، هل اشترت بروفيتا الموز بسعر تحت التكلفة؟)

أو افترض أن بروفيتا اشترت سيارة شحن محمّلة بالقهوة؛ 1,000 علبة وزن رطل واحد بسعر 750 دولاراً، كانت من صنف غير معروف عرضها عليها الموزّع المحليّ بسعر مغر. لكن تبيّن أنّ زبائنها غير مهتمين بهذا الصنف. خفّضت السعر إلى 80 سنتاً لكل رطل، لكنها مع ذلك لم تستطع تحريكه بنجاح. بعد أربعة أسابيع من شرائها للقهوة، كان عندها 987 علبة من علب القهوة متراكمة فوق رفوفها وتملأ مخزنها. إذا خفّضت السعر الآن تحت 75 سنتاً، هل تبيع تحت التكلفة؟ لا، ليست كذلك. ليس لديها نية استبدال العلب التي تبيعها، لذا كلّ بيعة هي ذلك المقدار من السنتات الإضافية في درج النقود وعلبة أقل في الطريق للخروج. يمكن أن تكون التكلفة ذات العلاقة برطل من القهوة صفراً بالفعل. إنّ التكلفة ذات العلاقة، بالطبع، هي التكلفة الحدية.

دعنا نحاول مثالاً من نوع مختلف، وبعد ذلك نعود إلى (بروفيتا سيكر). قد يكون مفهوماً ومقبولاً تقدير تكلفة إنتاج ذبيحة عجل، لكن هل من المنطق تقدير تكلفة إنتاج الجزء الأمامي والجزء الخلفي من الذبيحة بشكل منفصل؟ هل يجب على سعر لحم شرائح الستيك، الذي يأتي من الجزء الأمامي من ذبيحة العجل، أن يغطّي تكلفة إنتاج الجزء الأمامي، تاركاً تغطية تكلفة الجزء الخلفي لأسعار لحم المحمّر القدري الذي يأتي منه؟ إنّ السؤال غير منطقي. ما لم يكن من الممكن إنتاج الجزء الأمامي بشكل منفصل عن الجزء الخلفي، فلا يستطيع أي أحد التكلّم عن تكلفة إنتاج أحدهم وتكلفة إنتاج الآخر. الأجزاء الأمامية والأجزاء الخلفية، أو لحم شرائح الستيك والمحمرات القدرية، هي منتجات مرتبطة بتكاليف مشتركة. ليس هناك طريقة لتحديد التكاليف الخاصّة بالمنتجات المرتبطة أو لتخصيص التكاليف المشتركة "بشكل صحيح".

تحت التكلفة؟ التكلفة بالنسبة لمن؟ تكلفة عمل ماذا؟

عودة إلى بروفيتا سيكر. هل بإمكاننا أن نعزل بشكل منطقي تكاليف كلّ مادة تبيعها في مخزنها؟ فكّر، على سبيل المثال، بموادها الغذائية المجمّدة. كم من تكلفة امتلاك وتشغيل المجمّدة يجب أن يخصّص للخضار، وما مقدار ما يجب تخصيصه لوجبات العشاء الصينية، ولعصير البرتقال؟ صحيحٌ أنّها لا تستطيع أن تحتفظ بالقرنبيط المجمّد بدون مجمّدة. لكنها إذا وجدت أنه من المربح امتلاك وتشغيل مجمّدة فقط من أجل العصائر المجمّدة التي يمكن أن تبيعها، وإذا تواجد عندها بعد ذلك بعض الفراغ الإضافي الذي تقرّر أن تعرض فيه صناديق القرنبيط المجمّد، فقد يصبح مفهوماً ومنطقياً بالنسبة لها أن لا تخصّص أي جزء من تكلفة المجمّدة للقرنابيط.

لا تهتم سيدّة الأعمال الناجحة (أو رجل الأعمال الناجح) بمسائل تخصيص التكلفة التي لا صلة لها باتّخاذ القرارات. تعرف أنّ الإنتاج - والتاجر هو بالتأكيد منتج تماماً مثل المنتج - هو عادة عملية بمنتجات مرتبطة وتكاليف مشتركة. تهتمّ سيدّة الأعمال بالتكاليف الإضافية المرتبطة بقرار ما والدخل الإضافي المتوقّع منه، ولا تهتم بمشاكل لا معنى لها مثل تخصيص التكاليف المشتركة لمواد معيّنة معروضة للبيع. إذا كان هناك فراغ لرفّ مجلات قرب صندوق المحاسبة عند الخروج، فالسؤال هو: ما مقدار ما سيضيفه تركيب هذا الرف على إجمالي التكاليف وما مقدار ما سيضيفه على إجمالي الإيرادات؟ إذا كان الأخير أكبر، فإن تركيب الرفّ يكون منطقياً، ولا يحتاج سعر المجلات المباعة أن يغطّي أجور المياه والكهرباء، أو الإيجار، أو استهلاك مكائن النقد، أو حتى أسعار الجملة للمجلات.

انتبه جيداً للعبارة المائلة. قد يكون مربحاً بيع صحيفة الصباح بسعر 25 سنتاً حتى إذا كانت تكلفة الحصول عليها من الموزّع هي 50 سنتاً. لماذا؟ لأن توفر الصحيفة قد يجلب زبائن جدد يضيفون لصالح الدخل - الربح - من خلال مشتريات المواد الأخرى. بروفيتا سيكر ليست مهتمّة بصالح الدخل من أي مادة تبيعها، لكن في الفرق بين إجمالي الإيرادات وإجمالي التكاليف. تخسر مخازن المعدّات التي تبيع مسامير، وبراغي، وصمولات مفردة المال مع كلّ بيعة لكنها (أو كما يتمنّى أصحابها) تعوّضه من خلال السمعة الحسنة التي تخلقها. حتى (آن) تريبرينور - صاحبة مطعم البيتزا في الفصل 7 - تقدّم المناديل، ومسحوق الفلفل الأحمر، وجبنة البارمزان، والماء، وأعواد الأسنان "مجّاناً" إلى زبائنها، بغض النظر عن كمية البيتزا التي يأكلونها. (منافسوها في المطعم الصيني أسفل الشارع يصلون إلى حدّ تقديم الشاي الساخن بدون مقابل.) إنها ليست مهتمّة "بالحصول على المال" من كلّ مادة تقدّمها لزبائنها. إنها مهتمّة بالربح الإجمالي لمطعم البيتزا، الفرق بين *إجمالي* الإيرادات *وإجمالي* التكاليف.

"الناهبون» والمنافسة

توحي حجّتنا بأنّ العديد من ادعاءات "البيع تحت التكلفة" مستندة على مهمة اعتباطية من التكاليف الغارقة أو التكاليف المشتركة. تعترض الشركات في أغلب الأحيان على البيع تحت التكلفة، بالطبع، لكن ذلك لأنهم يكرهون المنافسة ويريدون من الحكومة أن تحميهم من قسوتها عن طريق منع كسر الأسعار.

حماية المنافسين وحفظ المنافسة لا يعتبران نفس الشيء

لكن أليس هناك أخطار من المنافسة في السماح للشركات بتخفيض كسر لأسعار إلى أدنى مستوى يرغبون به؟ إنه غريب، لكنه في الواقع ليس مفاجئاً، كيف يعتبر الناس في أغلب الأحيان حماية المنافسين وحفظ المنافسة شيئاً واحداً. إذ تتم حماية المنافسين عادة بواسطة قوانين تعرقل المنافسة، قوانين تفيد المنتجين

أصحـاب الامتيـازات عن طريق تقييـد المستهلكـين والمنتجين من غـير أصحاب الامتيـازات. لقد سُحب العفريـت خارجاً لتبرير هذا كـ"كسـر أسعار لصوصي" مدعوم من قبل "محفظة طويلة".

كسر الأسعار اللصوصي يعني تخفيض الأسعار تحت التكلفة لدفع منافس مـا خارج العمل التجاري أو لمنـع منافسين جدد من الظهور بهدف رفع الأسعار في ما بعد لاسترجاع كلّ الخسائر. من المفترض أنها وسيلة تكتيكية مفضّلة للشركات الكـبرى التـي تستطيـع أن تتحمّل خسائـر مطوّلـة، أو خسائر مؤقتـة على بعض الخطـوط، بسبـب مواردها المالية الأكـبر - ما يسمّى بالمحفظـة الطويلة. لا تنكر النظريـة الاقتصادية إمكانية كسر الأسعار اللصوصـي. لكنّها تبرز قائمة طويلة من الأسئلة الشكّاكة، وعلى رأس هذه القائمة كلّ الأسئلة التي ناقشناها بخصوص التعريف الصحيح لتكلفة مادة ما.

كم من الوقت تستغـرق مثل هذه السياسة لتحقّق غايتها؟ كلما كان الوقت أطـول، زادت الخسائر قصيرة الأجل المقبولة من قبل الشركة الناهبة، ووجب أن تزيد المنافع طويلة الأمد إذا كان للسياسة أن تبرّر نفسها.

مـاذا سيحـدث للأصول الماديّة والمـوارد البشريّة للشـركات المخرجة من العمـل التجاري بالقـوة؟ ذلك سؤال مهـم، لأنه إذا بقيت تلـك الأصول موجودة، فمـا الذي يمنع شخصاً مـا من إعادتها إلى الإنتاج عندمـا ترفع الشركة الناهبة أسعارهـا لتجني مكافأة خبثها ونذالتها؟ وإذا حدث هذا، فكيف يمكن للشركة أن تأمل الاستفـادة من سياستها اللصوصية؟ من النـاحية الأخرى، قد تنتشر الموارد البشرية في فرص توظيف مختلفة وتكون إعادة تجميعها مكلفة.

هـل من المحتمل أن تكون الشركـة اللصوصية قادرة على تحطيم ما يكفي مـن منافسيهـا لضمان درجـة قوّة السوق التـي يجب أن تمتلكهـا لتحقيق الأرباح بعيـدة المدى التـي تبرّر الخسائر قصـيرة الأجل؟ كثيرا ما كانـت رسوم التسعير اللصوصـي موجّهة ضدّ مراكز بيع التخفيضـ الكبيرة، وسلاسل مخازن الأدوية، وأسواق البقالة المركزية. لكن هؤلاء الباعة لم يحرّضوا بشكل خاص ضدّ المنافسين المستقلـين الصغار: يجب أن يتشابكوا مـع مراكز البيع المخفضة الكبيرة الأخرى، وسلاسل مخـازن الأدوية الأخرى، والأسواق المركزيـة الأخرى. قد تتمكن سلسلة مخـازن بقالة من تخفيض أسعارها بمـا فيه الكفاية، وأن تبقيها منخفضة لأطول فترة ممكنة بحيث تُدفع (بروفيتا سيكر) خارج العمل التجاري، لكن ذلك لا يعمل مـع السلاسل الأخرى. وإنها ليسـت بروفيتا سيكر من يبقي مدراء سلسلة مخازن البقالة التنفيذيين مستيقظين في الليل!

إننـا لا ننكـر إمكانية التسعير اللصوصي في العمـل التجاري. من الصعب إيجـاد أمثلة موثّقة بشكل جيد، لكنّها بالتأكيد ممكنة. قوانين السعر الأدنى، على أيـة حال، تعرض *حقيقة* الأسعار الأعلى لتزيل *إمكانيـة* الأسعار الأعلى: حالة من

قبول شرّ معروف ومؤكّد كطريقة لتفادي شرّ غير مؤكّد وذي أبعاد مجهولة. قد لا يكون ذلك صفقة اجتماعية جيدة، لكن لأن الشركات التجارية التي تستفيد منه بشكل واضح تدافع عنه في أغلب الأحيان، فيجب أن نقترب من حججهم بشكل شكّاك على الأقل.

تنظيم الأسعار

لكن ماذا عن الباعة الذين يواجهون منافسة قليلة جداً تمكنهم من كسب أرباح كبيرة عن طريق فرض أسعار أعلى من تكاليفهم بكثير؟ مزوّدو الكهرباء أو خدمات الهاتف هم أمثلة قياسية. حيث أن مثل هذه الشركات مملوكة من قبل مستثمرين، هل يجب على الحكومة أن تحمي المستهلكين من الاستغلال عن طريق تنظيم الأسعار التي قد يفرضونها؟

كيف سيقرّر الناظمون تكاليف تشغيل المشروع؟

كيف يجب أن يختار الناظمون السعر المناسب لوضعه وتحديده في مثل هذه الحالات؟ بالنظر إلى التكاليف، بالطبع. يجب أن توضع الأسعار بحيث تمكّن الشركات من تغطية تكاليفها وكسب أرباح معقولة. لكن كما تدرك بالتأكيد في هذا الوقت، التكاليف ليست حقائق مجرّدة بطبيعتها. إنها نتائج قرارات إدارية. وإذا كان مديرو مشروع ما يدركون أنّ أسعارهم ستكون معدّلة لتأخذ في الحسبان أيّ تغيير في التكاليف، فما هي الحوافز التي ستكون لديهم ليخفّضوا تكاليفهم أو ليسيطروا عليها؟ بدلاً من ذلك، يمكنهم أن يختاروا إحاطة أنفسهم بسجاد مكتب وثير وطائرات للشركة وأن يضخّموا رواتبهم، ويبنوا النصب التذكارية، ويتمتّعوا بحياة هانئة. أيّ حافز سيكون لديهم ليبدعوا؟ لم المخاطرة في مثل هذه البيئة؟

من يحرس الحراس؟

سيكون على ناظمي الأسعار بالتّالي اختبار قرارات المديرين بشكل مستمر. لعمل ذلك بفعالية، يجب عليهم أن يتعلّموا عن الشركة نفس المقدار الفعلي الذي يعرفه المديرون عنها. ذلك يعني في الواقع أنّ كلّ شركة منظّمة سيكون لديها مجموعتان من المديرين. هل ذلك منطقي؟ ألن تميل مجموعة المديرين الثانية مع مرور الوقت إلى تبنّي وجهة نظر المجموعة الأولى، التي سيحصلون منها حتما على معظم معلوماتهم تقريباً؟ ومن سيضبط المنظّمين بعد ذلك؟ يكشف تاريخ الصناعات المنظّمة عن ميل مقلق لأعضاء اللجان التنظيمية "يُنتزع" من قبل أولئك الذين من المفترض بهم أن يضبطوهم، ليس من خلال رشوة أو فساد أخلاقي، ولكن ببساطة لأن الناظمين يصبح عندهم مع مرور الوقت وبشكل طبيعي اهتمام في تحسن حالة الصناعات التي يكونون مسؤولين عنها.

كانت المؤسسات المصرفية في الولايات المتّحدة الأمريكية مضبوطة بشكل مباشر عن طريق الحكومات قبل عام 1980. كانوا أيضاً محميين من المنافسين بواسطة القيود الحكومية على الدخول. ولذلك كانوا يبدأون عملهم في الساعة 10 صباحاً، ويغلقون أبوابهم في الساعة 3 مساءً، ولم يزوّدوا أياً من تلك الخدمات

المتعـددة التـي أصبحنا نعتبرهـا بديهيات مسلّم بها منذ عـام 1980، من مكائن النقد إلى التحويلات عن طريق الهاتف إلى ساعات عمل أطول بكثير.

قبـل عام 1978، نظّمت الحكومة أسعار شركات الطيران التجارية وقيّدت الدخول إلى هذه الصناعة. بالرغم من أن الخدمة كانت فاخرة أكثر بكثير في أيام التنظيـم، إلا أنها كانت فاخرة لعدد أقل بكثير من المسافرين. إذ فرضت شركات الطيران الأسعار الباهظة التي وضعتها الحكومة وتنافست على العدد القليل نسبياً من الزبائن المتوفرين عند تلك الأسعار عن طريق عرض وسائل راحة مثل المقاعد الفارغة حول المسافـر ليتمدّد عليها، والطعام والشراب ذوي النوعية الممتازة، مع مضيفات شابات جذّابات لخدمة مسافريهم حيث أنّ معظمهم من الذكور.

عندمـا بـدأت المنافسـة بإزاحـة التنظيـم في صناعـة خدمـة الهاتف في الثمانينـات، بـدأت كلّ أنواع الخدمات الجديـدة بالظهور. الصناعـة التي كانت موثوقة لكن في نفس الوقت مستقرة جامدة ومحدودة الخيال اكتشفت فجأة طرقاً غير معدودة لجعل الهاتف يعمل لنا أشياء لم نكن نعرف حتى أننا نريدها معمولة بهذا الشكل.

أيـن يُخـدم الزبائـن بشكل أفضـل، مع أو بـدون ضبط أسعار:

- في الأعمال المصرفية؟
- في السفر بالطائرات؟
- في خدمة الهاتف؟

إنّ الحجّـة الاعتياديـة لضبط وتنظيـم الأسعار من قبـل الحكومة هي أنّ الحكومة يجب أن تضبط الأسعار حيثما لا تستطيع المنافسة القيام بذلك، وإلاّ فإنّ المستهلكـين سيكونون تحت رحمة الباعة الطمّاعين. هـذه الحجّة منعتنا في أغلب الأحيان من سؤال ما إذا كانت المنافسة حقاً غير قادرة على إعاقة سلوك الشركات في الصناعات المنظّمة تقليدياً. اعتبرنا بشكل بديهي أنّ المنافسة لا يمكن أن تكون فعّالة في النقل، والاتصال، والخدمات المالية، والمرافق، والصناعات الأخرى ولذا لم نضـع أبداً تلـك الفرضية في الاختبار. التحرّك نحو إلغـاء قيود تنظيم وضبط العقديـن الماضيـين لم تحلّ كلّ القضايـا، لكنّها بيّنت لنا مـن دون شكّ أنّ هناك حدوداً يمكن للمنافسة أن تحدث فيها أكثر من ما شككنا فيه سابقاً، وأن المنافسة لهـا بعض الفوائد المتميّزة على الهيئـات التنظيمية الحكومية كطريقة لتقييد قوّة السوق.

السياسة "المقاومة للاحتكار"

سـنرى في الفصل 13 سبب تدخّل الحكومـات في أغلب الأحيان في الطرق التـي تـؤذي المستهلكـين عن طريـق تقليـل المنافسة، علـى الرغم مـن حقيقة أنّ المستهلكـين والمنافسة يربحـان بسهولة دائماً في المعـارك الكلامية! لكن الولايات والحكومـات المحليّة وخصوصـاً الحكومة الفيدرالية تبنّت أيضـاً سياسات معيّنة لتشجيـع المنافسة، سياسـات مبرّرة بشكل عـادي على أسـاس أن المنافسة تعتبر منسّقـاً فعّالاً للنشاط الاقتصادي، لكنها تتطلّب بعضـ التدخّل الحكومي إذا كان مـن اللازم الإبقاء عليهـا بشكل ملائم. يشكّل تقييم هـذه القوانين، وتطبيقاتها،

ونتائجها دراسة مثيرة للاهتمام في التفسير التاريخي والقضائي إضافة إلى التحليل الاقتصادي. على أية حال، كلّ ما سنحاول أن نعمله هنا هو إبراز بضعة مسائل أساسية.

القانون الأكثر أهمية من مثل هذه القوانين هو قانون شيرمان، الذي يدعى في أغلب الأحيان قانون شيرمان لمقاومة الاحتكار، والذي شرّعه الكونغرس بدون أي نقاش أو معارضة تقريباً في عام 1890. (يعكس الاسم محاولات رجال أعمال القرن التاسع عشر لاستعمال الوصاية القانونية كأداة لمنع المنافسة.) لغته الشاملة جعلت البعض يدعونه دستور النظام التنافسي. إنه يحرّم ويمنع كلّ الاتفاقيات، أو الاتحادات، أو التآمرات التي تسعى لإعاقة التجارة بين الولايات وكلّ المحاولات لاحتكار أيّ جزء من التجارة بينها. إنّ اللغة شاملة جداً، في الحقيقة، مما جعل أهليته مقيدة في تطبيقه. بعد كل ذلك، أيّ شريكين يدخلان سوية في عمل ما يمكن أن يعتبر أنهما اندمجا بنية جعل التجارة أكثر صعوبة بالنسبة لمنافسيهم وبالتالي يكسبان لأنفسهم حصة أكبر من التجارة. لذلك جاءت المحاكم الفيدرالية لإيقاف تلك الاتحادات وإلا كان لزاماً على المحاولات الأخرى أن تكون تهديدات "غير منطقية" أو رئيسية للرفاهية العامّة قبل أن يكون من الممكن أن تُمنع بموجب قانون شيرمان.

التفسيرات والتطبيقات

لمساعدة المحاكم في جهودها لتطبيق سياسات قانون شيرمان، مرّر الكونغرس تشريعات إضافية مثل قانون كلايتن وقانون هيئة التجارة الفيدرالية، والذي أصبح كلٌّ منهما قانوناً في عام 1914. خلق القانون الأخير هيئة التجارة الفيدرالية كمؤسسة خبيرة بالافتراض، وخوّلت لتشجيع المنافسة عن طريق منع مجموعة واسعة من الممارسات "الجائرة". ويهدف بند رئيسي من قانون كلايتن (وتعديلاته اللاحقة) بشكل محدّد لمسألة الاندماج، مانعاً كلّ الاندماجات التي قد تقلّل المنافسة "بشكل جوهري". لكن المسائل الصعبة والمهمة تبقى عالقة.

اندماج أفقي: مصفاتا نفط

متى يقلّل الاندماج المنافسة بشكل جوهري؟ وهل من الممكن للاندماج أن يزيد المنافسة؟ افترض أن شركتي فولاذ تريدان أن تندمجا. سيكون هذا *اندماجاً أفقياً*. من النظرة الأولى سنميل إلى القول بأن الاندماج سيقلّل المنافسة بشكل جوهري في صناعة كوّنت من عدد قليل نسبياً من الشركات الكبيرة جداً. لكن افترض أنّهم يبيعون في مناطق جغرافية مختلفة؟ افترض أن كلاً منهم متخصّص في مجال أو خط مختلف من المنتجات الفولاذية؟ افترض أن كلاً منهم على حافة الإفلاس وأن الاندماج سيقود إلى اقتصاديات يمكن أن تمكّن كلا الشركتين من الاستمرار؟

اندماج مختلط: مصفاة نفط وشركة فولاذ

يحيط الكثير من الخلاف بما يسمّى *بالاندماج المختلط*: الاندماج بين الشركات التي تنتج سلعاً مختلفة جداً. هل يمكّن استملاك شركة تأجير سيارات من قبل منتج مكائن كهربائية شركة التأجير من التنافس بشكل أكثر كفاءة مع شركتي (هيرتز) و(أفيس)؟ هل يؤدّي إلى ترتيبات خاصّة بين منتج المكائن، ومزوّديه، وبين شركة التأجير التي تقيّد جزءً من عمل تأجير السيارات وبالتالي تخفّض المنافسة؟ هل يؤدّي الاندماج المختلط إلى تركيز السلطة المالية الخطر وغير المرغوب به بغض النظر عن تأثيراته على المنافسة؟

اندماج عمودي: مصفاة نفط وسلسلة من محطات الغازولين

ماذا عن *الاندماج العمودي*، اندماج بين الشركات التي وجدت سابقاً في علاقة مزوّد-مشتر، كما هي الحال عندما تكتسب سلسلة أسواق مركزية مزوّد طعام؟ ما هو المرجّح بدرجة أكبر، أن يزيد هذا الأمر الكفاءة أم أن يقلّل المنافسة عن طريق تجريد مزوّدي الطعام الآخرين من فرص البيع؟

ما الذي يشكّل ممارسة تجارية غير مشروعة بشكل غير قانوني؟ هل من غير المشروع بالنسبة لشركة كبيرة أن تطلب خصومات من مورّديها؟ هل من غير المشروع بالنسبة للمورّدين أن يقدموا الخصم لبعض المشترين دون الآخرين؟ ماذا عن كامل المسألة الخاصة بالإعلان؟ هل للشركات الكبيرة فوائد غير مشروعة في الإعلان، فوائد يزيدها الإعلان؟ هل يجب على الإعلان أن يكون صادقاً لكي يكون مشروعاً؟ بالطبع يجب أن يكون كذلك، تقريباً بالتعريف. لكن ما هي الحقيقة، كلّ الحقيقة، ولا شيء سوى الحقيقة؟ أي شخص يفكّر بشأن هذه القضية بجدية أو لمدة طويلة جداً يجبر على الاعتراف بأنّ ضبط وتنظيم الإعلان "الخادع" من قبل هيئة التجارة الفيدرالية يورّطها حتماً في مسائل معقّدة الغرض والتأثير وفي عدد كبير من الأحكام التي تبدو اعتباطية تماماً.

ودائماً نعود إلى المشكلة الجذرية: القيود على المنافسين ستقلّل قدرتهم على المنافسة. المنافسة جوهرياً هي عرض الفرص الإضافية، والفرص الإضافية تعني مدى أوسع من الاختيارات وبالتالي ثروة أعظم. لكن الإسلوب الذي توسّع فيه شركة ما مجموعة الفرص التي تعرضها قد تقلّل، على فترة أقصر أو أطول، مجموعة الفرص التي يمكن للشركات الأخرى أن تعرضها. ولكن، تحت أيّ ظروف نريد من الحكومة أن تقيّد جهود الشركة الواحدة التنافسية من أجل حالة تنافسية أكبر أو ذات مدى بعيد؟ من المهم جداً تسجيل ملاحظة حول حقيقة أنّ الضغوط الأكثر فاعلية على السياسات الحكومية تنبع من اهتمامات المنتج وليس من اهتمامات المستهلك. وتلك السياسات أيضاً ستتشكّل في أغلب الأحيان برغبة المنتجين في حماية أنفسهم من صرامة الحياة التنافسية!

القيود العمودية: تنافسية أم مضادة للتنافس

توضّح الخلافات الحالية على القيود العمودية على المنافسة العديد من الحجج المعارضة والمصالح المتعارضة التي تعقّد السياسة المقاومة للاحتكار. من عام 1937 وحتى عام 1976، أعفى التشريع الفيدرالي اتفاقيات تثبيت السعر بين المنتجين والباعة، المصادق عليها من قبل الولاية، من قانون شيرمان. لم يبطل الكونغرس هذا الاستثناء، مما يجعل مثل هذه الاتفاقيات غير شرعية مرة أخرى وبشكل آلي، إلا وسارعت المحاكم ببدء منح الاستثناءات على أساس أن المنتجين قد لا يحاولون السيطرة على المنافسة على مستوى البيع بالمفرد. استجاب الكونجرس بعد ذلك عن طريق محاولة منع جملة ما شجّعه في السابق. بيّن التشريع مراراً وتكراراً أن ذلك يقلّل بوضوح قوّة المنتجين للسيطرة على سلوك أولئك الذين يوزّعون منتجاتهم.

لماذا سيطلب منتج ما من الباعة أن يفرضوا سعراً أعلى (وبالتالي يبيعون كمية أقل)؟

هل هناك أية طريقة يمكن للمستهلكين أن يستفيدوا فيها من رفض المنتج البيع لبائع يخفّض سعر إعادة البيع دون الحدّ الأدنى الموصى به، أو من قرار تحديد عدد أسواق البيع بالمفرد التي سيسمح لها بحمل منتَج المنتج في منطقة جغرافية معينة؟ سيبدو أنّ مثل هذه الأعمال يمكن أن تنتج للمستهلكين أسعاراً أعلى وخدمة أقل جودة فقط. على أية حال، تلك النتيجة تصبح أقل يقيناً بكثير عندما نسأل عن سبب رغبة أيّ منتج بمنع خصم السعر من قبل الباعة أو بتقليل عدد المحلات التي تحمل وتبيع منتجه.

لماذا سيرغب منتج ما بعدد أقل من الباعة الذين يبيعون منتجاته؟

يستنتج المنتجون أحياناً أنّهم سيكونون غير قادرين على تسويق منتجهم بنجاح ما لم يُزوَّد المستهلكون بمدى واسع من خدمات ما قبل وما بعد البيع، مثل المعلومات حول الطرق التي يمكن استعمال المنتَج فيها بشكل مربح، أو التعليمات المستمرة حول إجراءات التشغيل، أو خدمة صيانة سريعة وموثوق بها. سيرغب الباعة بتزويد هذه الخدمات فقط إذا تمكنوا من زيادة دخلهم الصافي الخاص بعمل ذلك، أي إذا كان تقديم هذه الخدمات سيزيد مبيعاتهم بأكثر مما يلزم لتغطية تكلفة الخدمة.

مثل هذه الخدمات لن تزوَّد، وبالتالي لا يمكن تسويق منتَج ذلك المنتج بنجاح، طالما أن الباعة قادرون على أن "يركبوا بحرية" الخدمات المزوّدة من قبل الباعة الآخرين. خذ بعين الاعتبار حالة الكمبيوترات. هذه المنتجات ما كانت لتدخل إلى المكاتب والبيوت بالسرعة التي دخلت بها لو لم يصاحب جهد البيع بكثير من الجهد الإرشادي. الجهد الإرشادي كان جهد بيع، ربما النوع الأكثر فاعلية من جهد البيع. والباعة الذين تحمّلوا تكلفة إرشاد الناس كيفية استعمال أي نوع من الكمبيوترات بفعالية، يمكن أن يقوّضوا بسهولة من قبل الباعة المنافسين الذين لم يزوّدوا أي خدمات إرشادية وإنما لبّوا الطلب الذي خلقه الآخرون.

قد يحاول المنتجون الذين وضعوا حدّاً أدنى لأسعار إعادة البيع، أو أولئك الذين حدّدوا عدد الأسواق في منطقة معينة، قد يحاولون حماية الموزّعين المتعاونين من موزّعي الركوب المجّاني. سيكون اهتمامهم منصباً على تسويق منتجهم بفعالية، وليس في تقليل المنافسة. بالطبع، تحدّد تصرفات المنتِج المنافسة إذا عرّفنا المنافسة بحس "تنافسي تام". لكن في غياب مثل هذه التصرفات، قد يكون هناك منافسة أقل بكثير، حيث لا يمكن تسويق المنتَج بفعالية مطلقاً.

هل يجب السماح للمنتجين أن يحدّدوا المنافسة على مستوى البيع بالمفرد، ثمّ، كجزء من الجهد المعقول، أن يسوّقوا منتَجهم؟ سمحت المحاكم بمثل هذه النشاطات في السنوات الأخيرة، على أساس كل حالة بحالتها، بالنظر إلى السياق، والنية، والتأثيرات المحتملة للقيود "العمودية". لم يجعل ذلك الأمر كلّ الأشخاص سعيدين. الموزّعون الذين قسّموا، أو عوقبوا فيما عدا ذلك، من قبل المنتجين اشتكوا إلى الكونغرس، واستجاب بعض أعضاء الكونغرس بمشاريع قوانين تحدّد حقوق المنتجين بشدّة في هذا المجال. وكانت حجة مقترحي مثل هذه المشاريع أنّهم يريدون تحسين المنافسة. أجاب المعارضون بأنّ التأثير سيكون تقليل المنافسة بجدية عن طريق تقليل قوّة المنتجين والموزّعين في الابتكار والاتّفاق على إجراءات تسويقية فعّالة.

مجموعة الآراء

هل من الممكن أن يعتبر الهيكل الكامل للقانون "المقاوم للاحتكار" عائقاً أكثر منه مساعداً للمنافسة؟ يصل البعض إلى تلك النتيجة. هناك آخرون - يبدو في أغلب الأحيان أنهم متركّزون بشدّة في مهنة الاقتصاد - يحتفظون بقانون شيرمان وبنود منع الاندماج في قانون كلايتن ويلغون البقية. يدّعي بعض أولئك المدافعين أنّ قوانين شيرمان وكلايتن أحدثت مساهمات مهمة في صيانة الاقتصاد التنافسي. ويدّعي الآخرون أنّه يمكنها أن تُحدث مساهمة أكبر بكثير إذا فُرضت بجدية. لكن ما زال هناك آخرين ينظرون إليها في أحسن الأحوال كخطابات غير مؤذية، وفي أسوأ الأحوال كأسلحة قد تسبب الكثير من الضرر للاقتصاد، إن وجدت في أيدي سياسيين جهلة معيّنين. كما وضّح القاضي روبرت بورك في كتابه، "تناقض مقاومة الاحتكار": "سيكون لمحاولة مصمّمة لإعادة صنع الاقتصاد الأمريكي ليصبح نسخة طبق الأصل عن النموذج المنهجي للمنافسة تأثير على الثروة الوطنية تقريباً، نفس تأثير عدّة انفجارات نووية وضعت بشكل استراتيجي."

السياسة "المقاومة للاحتكار" بالتأكيد مليئة بالتناقضات، وبالحالات التي تقوم فيها اليدّ اليمنى بعمل ما تلغيه اليدّ اليسرى. نادراً ما تروّج القوانين

الرسميـة للمنافسة؛ إنها تروّج في أغلب الأحيان لمصالح حماة المتنافسين بدلاً من حماة المنافسة.

تشتكي الشركات غير القادرة على التنافس بفعالية عن طريق عرض أسعار أقـل ونوعية أفضل لزبائنهم أحياناً بموجـب قوانين مقاومة الاحتكار لرؤية ما إذا كان بإمكانها أن تقنع المحاكم برفع الأسعار أو تقليل نوعية عروض منافسيهم. من الناحية الأخرى، لربما أعاق وجود قانون شيرمان، بشجبه الدقّاق لمؤامرات تثبيت الأسعـار، تطوّر ترتيبات الكارتلات في هـذه البلاد والتي ظهرت في أغلب الأحيان في أوروبا الغربية واليابان.

اقـترح الاقتصادي جورج ستيجلـر مرّة "أنّ شبـح السيناتور شيرمان هو عضو غير رسمي سابق في مجلس إدارة كلّ شركة كبيرة." في حين أن هذه الجملة لـن تلبي المعايير الدنيـا للحقائق العلمية التجريبيـة، إلا أن التاريخ الجيد ما زال بعيداً جداً عن أن يكون علماً بحتاً.

نحو التقييم

الاستنتاجـات التـي سنعرضها في النهايـة أبسط بكثير مـن الأسئلة التي بدأنا بها.

القيـود علـى المنافسين المحتملين تضيّق المدى، وتقلّـل توفر السلع البديلة، وتسمـح للباعة بمساحة أكبر لزيـادة ثروتهم الخاصة عن طريق حرمان الآخرين مـن الفرص. المنافسـة عمليـة، وليست حالة مـن الشـؤون التجاريـة أو العامة. لوضعها بطريقة أخرى، يمكن أن يُعترَف بالمنافسة فقط بالصور المتحركة، وليس بالصور الساكنة. على سبيل المثال، لا تؤسّس حقيقة أن سعر بعض السلع هو نفسه بالضبط، بغض النظر عن البائع الذي تشتري منه، أي شيء على الإطلاق حول ما إذا كانـت الصناعة التي تنتج تلك السلعة تنافسية بشكل ملائم. إنّ السؤال المهم هـو كيف تصبح كلّ تلك الأسعـار متماثلة. إنه يحدث بتكرار مفاجئ أنه حتى تلك الشخصيات العامّة، التي يجـب أن تعرف بشكل أفضل، ستستنتج غياب المنافسة مـن تماثل السعر. والـدواء الأسرع لهذا الخطأ هو تذكّـر أن كلّ مزارعي الحنطة يفرضون نفس السعر.

إنّ الملاحظـة الأخرى هي أنّ حالة ناقصة يجب أن تقارن بالحالات الأكثر رغبـة والتي تكـون في الحقيقة سهلة المنال. من الخطأ المغايـرة بين حالة أقل من مثالية وحالة مثالية لكن مستحيلة الإدراك. هناك أيضا تكاليف متضمنة في تغيير تركيبـات السوق والممارسـات التجارية. إنهـا لا تتضمّن فقـط تكاليف التحقيق، والادّعاء، وطلب المحكمة، والالتزام بالقوانين المقاومة للاحتكار، بل تتضمّن أيضاً تكاليـف الأخطاء والريبـة المتزايدة التي تخلقها السياسـات المتحرّكة للتخطيط.

فقط إذا كانت هذه التكاليف الحدية أقل من المنافع الحدية، يمكن لأحدهم أن يزعم بأنّنا سنكون "أفضل حالاً" إذا أخذنا إجراءً قضائياً لتخفيض قوّة سوق باحثي السعر، أو لمنع اندماج تجاري، أو لمنع الممارسات الذي قد تقلّل المنافسة في النهاية.

نظرة سريعة

- الفجوة بين سعر سلعة ما والتكلفة الحدية لتقديمها وجعلها متوفرة هي مصدر الفائدة المحتملة لشخص ما. تحدث المنافسة في الاقتصاد عندما يحدّد الناس مكان مثل هذه التفاضلات ويحاولون استغلالها بتعبئة تلك الفجوة بسلع إضافية.
- تأخذ المنافسة أشكالاً أكثر مما يمكن أن ندرجه، وأشكالاً أكثر عادة مما يمكن للمنافسين أن يتوقّعوه ويصدّوه.
- لأن المنافسة تميل إلى تحويل المكاسب من تزويد سلعة ما إلى المشترين وإلى المزوّدين الآخرين، كثيراً ما تحاول الشركات أن تحصل على المساعدة الحكومية في إقصاء المنافسين، عارضين في أغلب الأحيان إبداعاً رائعاً وسفسطة مذهلة!
- تتّهم الشركات في أغلب الأحيان منافسيهم، سواء كانوا محليين أم أجانب، بأنّهم "يبيعون تحت التكلفة" وتطلب من الحكومة منع مثل هذه الممارسات "اللصوصية". معظم مثل هذه التهم تفهم فقط إذا كانت متضمّنة لبعض النفقات كتكلفة لكلّ وحدة إنتاجية والتي ليس لها علاقة بالقرارات الخاصّة موضع الهجوم. وتُفهم هذه التهم بشكل مختلف عندما نتذكّر أنّ الباعة يفضّلون، وعلى نحو مميز، منافسة أقل.
- كان للتنظيم الحكومي للأسعار وممارسات تجارية أخرى في أغلب الأحيان دور في منع تطوّر المنافسة التي لولا ذلك لربّما أظهرت وقامت بعمل أكثر فعّالية في إقناع الشركات بخدمة مصالح المستهلكين.
- من المحتمل أن تكون فكرة أن الحكومة هي المدافع عن المنافسة ضدّ المحتكرين الجشعين، عبارة عن أمل أكثر من كونها حقيقة. خلقت الحكومة الفيدرالية والولايات والحكومات المحليّة وأبقت على مواقع عديدة من الامتيازات الخاصّة تأثيرها هو تحديد المنافسة وتقليل الخيارات المتوفرة للمستهلكين.
- لحدّ الآن، لم يتم نشر تقييم ملائم، ومتوازن، وكامل للهيكل الأساسي للقوانين، وأحكام اللجنة القضائية، والأحكام القضائية التي تشكّل السياسة الفيدرالية المقاومة للاحتكار.
- المنافسة عبارة عن عملية ينشغل فيها المتنافسون. من الواضح أنه لا يمكن أن يكون عندنا منافسة بدون منافسين. لا يبدو أنّه واضح للناس أيضاً أنّه لا

يمكن أن يكون عندنــا منافسة إذا منعنا المتنافسين من القيام بالأعمال التي ينوون من ورائها زيادة حصتهم في السوق.

أسئلة للمناقشة

1. مباشرة بعد أن حرّرت الحكومة أسعار شركات الطيران، بدأت شركة طيران رئيسية بالطلب مــن مسافري الرحلات إكمال "مسح مسافر" طويل. بيّنت مذكــرة تغطية موجهة من النائــب الأول لمدير التسويــق أنّ المسافرين الذين يكملــون المسح يساعدون شركة الطيران في تقــديم "أفضل خدمة ممكنة." سألــت الأسئلة عن غرض هذه السفرة، وتكــرار السفر بالطائرة، ونوع أجرة السفــر المدفوعــة، وعمّــا كان مــن الممكــن عمله في حــال عدم توفّــر الأجرة المخفّضــة، وعن كيفيــة شراء التذكرة، وعــن دخل المسافر. مــا الذي كانت شركة الطيران تحاول أن تفعله؟
2. كيــف تفسّــر حقيقة أنّــه بالرغم من أن بعضــ المراقبين يدّعــون أن المنافسة تنخفضــ في الاقتصــاد الأمريكي، إلا أن كلّ الشركات تصــرّ على أنّها تواجه منافسة عنيفة؟
3. راجع التعريف التقني لـ "احتكار القلة": المنافسة بين عدد قليل. بحسب ذلك التعريف، هل تعتبر شركات الطيران التجارية محتكري قلّة؟ هل يعتبر مالكو محطــات الغازولين في بلدة صغيرة محتكري قلّــة؟ سمّ باعة آخرين يعتبرون ولا يعتبرون محتكري قلّة بحسب ذلك التعريف.
4. يطلــق علــى محاولة الباعة جعــل منتجهم أكــثر جاذبية للمستهلكــين أحياناً "تمييز المنتج".

   أ. تمييــز المنتج عملية مبذّرة؛ إنه يفرض على الباعة تكاليف أكبر من المنافع التي تمنح للمشترين؟ فكّر بحالات من المحتمل أن تكون مبذّرة بهذا المعنى وحالات أخرى ليست كذلك.

   ب. قيّــم الحجّــة التاليــة: "الممارســات الجديدة التــي بدأها الباعــة لتمييز منتجاتهــم عرضــة لأن تكون مبــذّرة من وجهــة النظــر الاجتماعية لأنها عرضــة لاستلزام تكاليــف حدية عالية ومنافع حدّيــة منخفضة. لكن هذا يعنــي فقــط أنّ المنتجين قد استفــادوا من تقنيات تمييــز المنتج منخفضة التكلفة/عالية المنفعة؛ إنه لا يبيّن أنّ كامل عملية تمييز المنتج مبذّرة."
5. لمــاذا يجب على اتفاقية تثبيــت سعر فعّالة بين الباعــة أن تتضمّن قيوداً على المبيعات مثل التقييدات على الإنتاج أو التقسيمات الجغرافية لمنطقة البيع؟
6. صمّمت هذه المسألة لمساعدتك على تقدير مصادر ابتهاج ومحن الكارتلات. دع "الطلــب" في الشــكل رقــم 1-10 يكــون الطلب علــى النفــط و "التكلفة

الحدية" تكون مجموع منحنيات التكلفة الحدية لكلّ منتجي النفط. تجاهل الآن الخطّ المسمّى "طلب التشغيل".

أ. إذا كان منتجو النفط آخذي سعر لأن هناك الآلاف منهم وليس عندهم كارتل فعّال، فلماذا سيتحرّك سعر النفط نحو مبلغ 9 دولارات للبرميل الواحد؟ ماذا سيحدث إذا كان السعر أعلى أو أقل بكثير من 9 دولارات؟

ب. افترض الآن أنّ طرفاً ما حصل على حق السيطرة على كلّ آبار النفط المنتجة، وبالتالي أصبحت عنده صلاحية التحكّم بالسعر عن طريق التحكّم في الإنتاج. كم مليون برميل في اليوم سينتج إذا كان الهدف هو تحقيق أقصى دخل صافٍ؟ ما هو السعر الذي سيضعه؟

ج. غيّر الفرضية السابقة بعض الشّيء. بقيت آبار النفط تحت ملكية وسيطرة آلاف المالكين الأصليين، لكن كلّ مالك وافق على البيع فقط عند السعر المقرّر من قبل "منظمة الأسعار لاستغلال المستهلكين". هذه وكالة معيّنة من قبل منتج النفط لتحديد وإعلان سعر النفط الذي سيكون أكثر إفادة لمنتجي النفط بشكل جماعي. تعلن المنظمة أنّ سعر النفط سيكون 29 دولاراً لكلّ برميل. ما الذي يجب أن يحدث للإبقاء على هذا السعر؟

د. لماذا يريد منتجو النفط الفرديون البيع بشكل منفرد كميات من النفط تشكّل في مجموعها أكثر بكثير من 13 مليون برميل في اليوم؟

ه. كيف يمكن للمنظمة أن تمنع الإنتاج من أن يكون أكثر من 13 مليون برميل في اليوم وبالتالي من أن ينخفض سعر النفط؟ إذا خصّصت المنظمة حصص الإنتاج لكلّ منتج نفط فردي، فكيف تتأكّد من أنّ كلّ المنتجين سيكونون راضين بأنّ حصصهم "عادلة"؟ كيف يمكنها أن تتأكّد من أنّ المنتجين الفرديين لا يتجاوزون حصصهم؟

و. هل من المحتمل أن يبقى منحنى الطلب على النفط، الذي يتم الحصول عليه عندما يباع النفط لفترة طويلة بسعر 9 دولارات للبرميل الواحد ويتوقّع أن يبقى حول ذلك المستوى، هل من المحتمل أن يبقى بدون تغيير عندما يرتفع سعر النفط إلى 29 دولاراً للبرميل ويتوقّع أن يبقى حول ذلك المستوى المرتفع لعدة سنوات؟ ما هو نوع التطوّرات التي من المحتمل أن تحرّك الطلب مع مرور الوقت؟ ما هو التأثير الذي سيكون لهذا على منتجي النفط الذين أسّسوا المنظمة؟

ز. من المحتمل أن يكون هناك تهديد خطير على ثروة منتجي النفط من قبل المنتجين الجدد الذين جذبهم نجاح المنظمة في رفع سعر النفط إلى هذه الصناعة. في حالة منظمة أوبك الحقيقية (منظمة الأقطار المصدرة للنفط)، رأت البلدان الثلاثة عشر الأعضاء أن مبيعاتها انخفضت ما بين عامي 1980 و1985 من أكثر من 30 مليون برميل في اليوم إلى أقل من



15 مليـون برميل في اليوم، حيث كان جزء من هذا الفرق يعكس انخفاض الطلـب الكليّ علـى النفط لكـن كان أغلبه نتيجـة الإنتـاج المتزايد للدول

الشكل 1-10: طلب السوق على النفط ومنحنيات التكلفة الحدية المشتركة للمنتجين

غـير الأعضـاء في الأوبك. افترض أنّ "طلب التشغيل" هـو الطلب على نفـط الأوبك عندما بـدأ الكارتل بالعمل. قارن السعـر، والإنتاج، والإيراد الإجمـالي لأعضـاء الأوبك عندما يكـون الطلب هو "طلـب التشغيل" مع السعـر، والإنتاج، والإيراد الإجمالي عندما يكـون الطلب هو "الطلب" – مع افتراض أنه لا يوجد "غشّ" من قبل أعضاء الكارتل.

7. تميل الكارتـلات إلى التفكّك في غياب دعم الحكومـة الراغبة والقادرة على معاقبـة أعضاء الكارتل الذيـن ينتهكون اتفاقيات الكارتل. لمـاذا؟ أليس من مصلحـة كلّ عضو كارتل الالتزام بأيّ اتفاقية تهدف إلى تحقيق أقصى دخل صـافٍ للكارتل؟ لمـاذا يجب على الحكومـة أن ترغم الأعضـاء على الالتزام بالاتفاقيـة؟ إحدى الطرق لرؤية سبب تفـكّك الكارتلات هي أن تسأل نفسك عما سيحدث إذا لعب أربعة أشخاص اللعبة التالية.

يحمل كلّ لاعـب بطاقتين، إحداهما معلّمة بالحرف (ل) وأخرى بالحرف (سـ). عندمـا يتم إعطاء إشـارة معينة، يلعب اللاعبـون في نفس الوقت برمـي إحدى البطاقتـين، ويُمنحون بعد ذلك جوائـز نقدية تختلف حسب نمط البطاقات التي رُمِيت.

إذا كان النمط 4 بطاقات (س)، يتلقّى كلّ لاعب 5 دولارات.

إذا كان النمـط 3 بطاقـات (س) وبطاقـة (ل)، أولئك الذين رموا بطاقة (سـ) يخسـرون 5 دولارات، واللاعب الذي رمى بطاقـة (ل) يكسب 15 دولاراً.

إذا كان النمـط بطاقتي (سـ) وبطاقتي (ل)، أولئك الذيـن رموا بطاقة (س) يخسـرون 10 دولارات، وأولئك الذين رموا بطاقة (ل) يكسبون 10 دولارات.

إذا كان النمـط بطاقة (س) و3 بطاقـات (ل)، اللاعب الذي رمى بطاقة (سـ) يخسـر 5 دولارات، وأولئـك الذيـن رمـوا بطاقـة (ل) يكسبون 5 دولارات.

إذا رمى الكلّ بطاقة (ل)، الكلّ يخسر 5 دولارات.

أ. مـا الذي تعتقد أنـه سيحدث، على افتراض أنّ كلّ لاعب يتصرّف بحرية وبشكل مستقل ويحاول زيادة أرباحه أو أرباحها؟

ب. لمـاذا سيكون من الصعب على اللاعبين أن يتجنّبـوا خسارة المال بدلاً من ربحه في غياب "منفّذ" يعاقب أي شخص يرمي بطاقة (ل)؟

ج. افترض الآن أنّ "اللاعبـين" الأربعـة هـم في الحقيقـة أربعـة منتجـين مستقلـين يسيطـرون على صناعة مـا وأن "رمي بطاقـة (ل)" يعني أخذ قـرار بإنتاج كمية كبيرة من المنتـج، بينما "رمي بطاقة (س)" يعني أخذ قـرار بإنتاج كمية قليلة من المنتج. انظر ثانيـة إلى الدفعات. فكّر بها الآن علـى أنها الأرباح التـي ستتحقق للمنتجين اعتماداً علـى (1) سواء قرّروا بشكل منفـرد أن يحدّدوا ناتجهم من أجل الحصول على سعر أعلى و(2) ما قرّره المنتجون الآخرون. لماذا يحصل المنتج دائماً على ربح أكبر باختيار الإنتاج الكبير، بغض النظر عما يختاره الآخرون؟

د. ما هي الإجراءات التي يمكن أن تتوفّر لأعضاء الصناعة التي ستقنع كلّ منتِج في الصناعة أن يختار الإنتاج القليل وبالتالي يحققون أقصى ربح متراكم للصناعة ككل؟

8. يثير التحليل في السؤالين السابقين قضية مثيرة: لماذا نجحت منظمة الأوبك بشكل جيّد جداً ولمدّة طويلة في رفع السعر العالمي للنفط؟ جزء رئيسي من أيّ جواب محتوى في مفهوم التكلفة الحدية لإنتاج وبيع النفط. تكلفة استخراج نفط من حقل مُنشأ يمكن أن يكون في الحقيقة منخفضاً جداً، لدرجة أن يكون مهملاً تقريباً. لكن التكلفة الحدية ذات العلاقة هي تكلفة الاستخراج والبيع. في السبعينات، كانت العديد من الأطراف ذات الصلة تتوقّع أنّه وبسبب أن الطلب على المنتجات النفطية غير مرن بدرجة كبيرة، ولأن الاحتياطيات العالمية كانت تنفذ بسرعة، فإن سعر البرميل قد يرتفع مع نهاية القّرن إلى حد يصل إلى 1,000 دولار لكل برميل. كيف تؤثّر توقّعات مثل هذه الأسعار المستقبلية الأعلى بشكل مثير على تكلفة الفرصة البديلة لبيع النفط حالياً؟ كيف ستحلّ مثل هذه التوقّعات مشكلة "غشّ" الأوبك؟ ومع منتصف الثمانينات، اختفت تلك التوقّعات المفرطة، التي كانت شائعة جداً في السبعينات. لماذا؟

9. نظر مجلس تشريعي في ولاية كبيرة في مشروع قانون يتطلّب من كلّ مخازن البقالة والصيدليات التي تبيع مشروبات كحولية أن توفّر مداخل منفصلة لأقسام المشروبات الكحولية. دافع مؤيدو مشروع القانون عنه بقولهم أنّ هذا ضروري لمنع القاصرين من دخول قسم المشروبات الكحولية. من تعتقد أنه حاول كسب التأييد لمشروع القانون هذا؟ لماذا؟

10. أشارت دراسة إلى أن 73 بالمائة من المهن المرخّصة من قبل ولاية غرب أوسطية كثيفة بالسكان تتطلّب من المشتركين فيها أن يكون عندهم "شخصية جيدة". لماذا؟ كيف يمكن تحديد الشخصية الجيدة؟ من هو أفضل القادرين على تحديد ما إذا كانت شخصيات مجهزي الجنازات بريئة بما فيه الكفاية لتأهيلهم للرخصة؟

11. بينما كان مجلس تشريعي رسمي يناقش مشروع قانون يسمح للمبصاريّين أن يعطوا قطرات معيّنة خلال فحوص النظر، توجه 50 طبيب عيون إلى مبنى البرلمان في محاولة لكسب التأييد ضدّ مشروع القانون. أخبر رئيس الأكاديمية الرسمية لطبّ العيون مراسلاً أنه: "ليس هناك أي ميزة اقتصادية بشكل أو بآخر". كان قلق أطباء العيون الوحيد أنه إذا أصبح مشروع القانون قانوناً فإنه "سيؤذى ناس أكثر من خلال الاستعمال غير الملائم للأدوية". هل تعتقد أنّ كلّ الأطباء الاختصاصيين الخمسين أخذوا يوم عطلة من عملهم للتأثير على المجلس التشريعي بشكل خاص بدون الاهتمام بصحة العامة؟

12. تطلق لجنة مرافق ونقل ولاية واشنطن بشكل دوري إجراءات صارمة على ناقلي السلع المنزلية غير المجازين.

أ. قال رئيس تنفيذ اللجنة أن الإجراءات الصارمة تحدث بسبب شكاوى المستهلك حول السلع المتضرّرة والتلاعب في الأسعار، ولأن الناقلين المخوّلين يعترضون على المنافسة النامية من الناقلين غير المجازين. ما هي مجموعة الشكاوى التي تفترض أنها تضغط بشكل أكبر على اللجنة؟ كم هو عدد المستهلكين الذين تعتقد أنهم يعرفون عن وجود لجنة مرافق ونقل الولاية؟ كم هو عدد الناقلين المجازين الذين من المحتمل أنهم يعرفون عن اللجنة؟

ب. قال مسؤولون حكوميّون أنّ المجلس التشريعي وضع متطلبات صارمة للدخول إلى صناعة النقل في الثلاثينات لأن المشرّعين كانوا قلقين من "أن المنافسة الحادّة وغير المنظّمة ستؤدّي إلى تدهور في الخدمة، ومشاكل في الأمان، ومنافسة مركّزة بشكل كبير في المناطق الحضرية، ونقص في الخدمة في المناطق الريفية البعيدة." هل توافق على أنّه من المحتمل أن تظهر هذه المشاكل في غياب التنظيم؟ هل تؤدّي المنافسة عادة إلى تدهور في الخدمة؟ متى تكون المنافسة "حادّة" و"مركّزة جداً"؟ إذا وجهت هذا السؤال الأخير إلى الناس الموجودين في صناعة النقل، فكيف سيكون ردّهم على الأرجح؟

ج. هناك "اختبار ملاءمة وضرورة صارم وعام" لأيّ شركة جديدة تسعى للحصول على رخصة ناقل، والذي يضع على الشركة مقدمة الطلب عبء إثبات أنّ خدماتها مطلوبة. هل يمكن إثبات ذلك؟

د. يعتقد مدير نقل لجنة الولاية، بناءً على البيانات، أنّه يوجد حالياً "ناقلون مجازون أكثر مما هو ضروري – طالما أن الأمر معني بالخدمة أكثر من الأجور". ما هي العلاقة بين الأجور العالية والخدمة الكافية؟

ه. إلى ماذا تشير حقيقة أنّ هناك عشرات الناقلين غير المجازين يعملون في الولاية فيما يخص ادّعاء مدير النقل؟

13. بعد 25 سنة، وافقت وزارة العدل الأمريكية على إسقاط مرسوم قبول استخلص من السيفوي، كان قد منع السيفوي بموجبه من البيع بأسعار تحت تكلفته الخاصة باكتساب منتجات البقالة أو بـ"أسعار منخفضة بشكل غير معقول" والتي قد تكون فوق التكلفة. نجم المرسوم عن شكوى حكومية اتّهمت السيفوي بالبيع تحت التكلفة في محاولة لاحتكار سوق بيع الغذاء بالتجزئة في ولايتي تكساس ونيو مكسيكو.

أ. كيف يمكن للسيفوي أو أي أحد آخر أن يكون قادراً على احتكار سوق بيع الغذاء بالتجزئة في ولايتين؟

ب. المحاولة المزعومة للاحتكار أدّت بالسيفوي إلى تقليل الأسعار إلى الزبائن. من تفترض أنه اشتكى إلى وزارة العدل حول سلوك السيفوي؟

جـ. ما هـي الطريقة الملائمة لتحديد تكلفة مواد بقالـة معيّنة؟ هل يعتبر بائع التجزئـة أنه يبيـع الأكياس الورقية تحـت التكلفة عندمـا يجعلها متوفّرة للزبائن بدون ثمن؟ هل يعتبر بائع التجزئة أنه يدعم الأكياس الورقية؟

14. يجـب أن تكون ثلاثة عناصـر موجودة في أي شركة حتـى تنشغل في التسعير اللصوصـي، هي التسعير (أ) تحت التكلفة، و(ب) لإقصاء المنافسين، و(ج) بهـدف رفع الأسعار في ما بعد للتعويض. ما هـي العوامل التي تجعل الخطوة الأخـيرة من العملية صعبة الإكمـال؟ تحت أيّ نوع من الظروف ستكون سهلة نسبياً؟ هلّ بإمكانك أن تستشهد بأيّ أمثلة حقيقية؟

15. قلّص قانون سكّـة الحديد الصادر عام 1980 وبشـكل جوهري سلطة لجنة التجـارة بين الولايات فيما يخص السيطرة على الأسعار التي تفرضها سكك الحديد على الشاحنين.

أ. شجـب رئيس جمعية الفحم الوطنية نظاماً "يسمح لسكك الحديد بفرض الأسعـار التـي تتحملهـا حركة المرور" ودعـا إلى تعليمـات سعر مجدّدة. العديـد من الشاحنين الآخرين، على أية حال، صفّقوا لإلغاء قيود التنظيم الشامل لسكك الحديد. لماذا يمكن تفضيل صناعة الفحم لتنظيم الأسعار بينما يعارضه معظم الشاحنين؟

ب. حسبـت إحدى دراسـات مرونة سعر الطلب على نقـل الحبوب بالقطار في بعض الولايات معامل المرونة حيث كان 3.75. ما هي طبيعة المنافسة التي تجعل مرونة الطلب عند هذا المستوى العالي؟

ج. إذا سُمِـح لسكك الحديد، وخطوط مراكب نقـل البضائع، وشركات النقل بالشاحنات في هذه البلاد بتحرير أجورهم من التنظيم الحكومي، ما الذي تعتقـد أنه سيلي ذلك: "ابتـزاز الزبائن" (أسعار أعلى) أم "كسر أسعار مدمّـر" (أسعـار أقل)؟ هل يحدث ذلك في المناطق الأخرى من الاقتصاد حيث لا يتم تنظيـم الأسعار من قبل الهيئات الرسمية - على سبيل المثال، في صناعة السيارات أو البقالة؟

16. مـا هـو الفرق بين تخفيض الأسعار لجـذب زبائن أكثر، وتخفيض الأسعار بهدف الاحتكار؟

17. عندمـا تنظـم الحكومة الحـدّ الأقصـى للأسعار التـي يمكن للشـركات أن تفرضها في بعض الصناعات، فإنها تقوم بذلك عادة على أساس أنّ المنافسة لا تستطيـع ضبط الأسعار بشكل كافٍ، لأن طبيعة الصناعة لن تسمح بدخول عـدد كافٍ من الشركات لجعـل المنافسة فعّالة. يرافق ضبـط الأسعار عادة

حمايــة الشركــة المنظّمة مــن دخول شركات جديــدة. إنّ صناعــة التلفزيون السلكي هي مثال جيد.

أ. افترض أنّ شركة تلفزيــون سلكي منحت امتيازاً خاصّاً لخدمة جزء معيّن من إحدى المدن الكبيرة. على أي حدود سيكون على الشركة أن تتنافس؟

ب. ماذا يمكن للشركة أن تعمل لزيادة دخلها الصافي إذا كانت هيئات التنظيم لن تسمح لها برفع أسعارها؟

ج. ليــس هناك منتج قياسي معروف "بخدمة التلفزيون السلكي." لذا، يجب علــى الهيئة التي وضعت الحدّ الأقصى للأسعــار أن تحدّد، ببعض الدقّة، المنتــج الدقيق الــذي سيباع. لماذا سيكــون ذلك صعباً في حالــة التلفزيون السلكي؟

د. هل هو صحيح أن شركات التلفزيون السلكي يجب أن تمنح امتيازات خاصّة لأنه سيكون مكلفاً جداً بناء أكثر من مجموعة واحدة من الأسلاك لخدمة منطقة ما؟ هل هناك طرق أخرى لإيصال خدمة التلفزيون السلكي لمنطقة ما إضافة إلى بناء مجموعة جديدة من الأسلاك؟

ه. إضافــة إلى شركة التلفزيون السلكي، من يمكن أن يستفيد من نظام تُمنح المدن بموجبه امتيازات خاصّة؟

18. هــل هو شرعي للحكومة أن تمنــع شركات مستقلة من الاتفاق فيما بينها على عــدم البيع تحت سعر معيّن؟ إذا لم يكن عندك تخوف من شرعية هذا القيد القانــوني، فاســأل نفسك عمــا إذا كان مقبــولاً أيضاً من الحكومــة أن تمنع شــركات من الاتفــاق فيما بينها على أن لا تشتري فــوق سعر معيّن. ماذا عن تمديــد المنع إلى الزبائن؟ لمــاذا يجب أن يكون شرعياً للزبائن أن يعملوا ما لا يمكــن للشركات عمله؟ مــاذا عن العاملين الذين يوافقــون على العمل بأجور أقــل من أجر معيّن؟ هل يمكنك أن توفّق بين مــا يبدو أنّه تمييز تشريعي ضدّ الشركات وبين مبدأ أن كلّ المواطنين يجب أن يكونوا متساوين أمام القانون؟

19. أخفق موظّفو هيئة التجارة الفيدرالية بشكل في ضمان المصادقة على قضايا مقاومة الاحتكار "الخالية من الأخطاء". لا يجب بموجب هذه النظرة، على الحكومة أن تثبــت، أن شركة كبيرة تصرّفت بشكل غير تنافسي، وإنما يجب عليهــا فقــط أن تثبت أن الشركــة في الحقيقة تسيطر علــى حصة كبيرة من السوق. هل هذا يروّج للمنافسة أم يعيقها؟

20. فكّــر بشأن هذا الزعم الذي قدّمه مــرّة الاقتصادي إم. إيه. أديلمان: "دليل مفيــد وإن لم يكــن دقيقاً جداً علــى قوّة المنافســة. . . هو استيــاء المنافسين الفاشلــين". كيــف تقيّم حجّة الشــركات الأخرى في صناعــة البرمجيات أنّ مايكروسوفت تنشغل في منافسة غير مشروعة (غير عادلة)؟



11

توزيع الدخل

هل سبق أن التفتّ إلى حقيقة أننا جميعاً نحصل على دخلنا عن طريق إقناع الناس الآخرين بتزويدها؟ كما نقوم بإنتاج بعض السلع أيضاً لأنفسنا مباشرة، بالطبع، وقد يتواجد ناسكون قليلون في البلاد لا يستعملون المال أبداً، ولا يحتاجون للاعتماد على تعاون الناس الآخرين. وباستثناء المزوّرين، على أية حال، فإننا جميعاً نحصل على دخولنا النقدية من الناس الآخرين. كما وضعها آدم سميث في "ثروة الأمم": "نحن لا نتوقع عشاءنا من إحسان الجزّار، أو صانع الخمر، أو الخباز، بل من تقديرهم لمصالحهم الخاصة. نُخاطب أنفسنا، ليس لإنسانيتهم، ولكن لحبّهم الذاتي، ولا نتحدث أبداً عن ضروراتنا، بل مصالحهم".

نقنعُهم بتوظيفنا، بالشراء منّا، بإعارتنا، أو ببساطة لملاحظة أنّ منزلتنا تُؤهّلُنا للحصول على الدخلِ، وهذه التقنية الأخيرة هي التي يوظفها الأطفال لانتزاع الدخل من آبائهم، والمتقاعدون للحصول على مخصّصات الضمان الإجتماعي، والأشخاص الذين يتأهّلون للحصول على تعويض البطالة، وحاملي بطاقات اليانصيب الرابحة المحظوظين، وهذه بعض الحالات فقط. وللتوضيح بطريقة أخرى، نحن نقوم بتزويد ما يستعد الآخرون للدفع مقابله. باختصار، ينتج توزيع الدخل عن العرض والطلب.

العارضون والطالبون

سلكنا هذه الطريق الملتوية للوصول إلى ذاك الاستنتاج التقليدي جداً للتأكيد على حقيقة أنّ الدخل لا يُوزّع - بغض النظر عما يؤكد عليه عنوان هذا الفصل. لا يُوزّع أحد الدخل في مجتمعنا بمعنى تقسيم الدخل. تنتج دخول الناس عن الكثير من القرارات المتفاعلة، ففي النهاية يصنع الأفراد المختلفون القرارات بناء على الفوائد والتكاليف المتوقعة من قراراتهم.

لا نستطيع أن نتعامل مع التوزيع بشكل منفصل عن عملية التبادل والإنتاج. في التعامل مع أطفالنا، قد نقسم قطعة كعكة ثابتة بأن نجعل طفلاً يقطع، والآخر يختار. لكن هذه الحال لا تنطبق على الحياة الاقتصادية حيث "الكعكة" ليست

ثابتة وتنتظر أن يتم تقطيعها ببساطة. يتم تصنيع الكعكة الاقتصادية بشكل مستمر من خلال عملية التبادل والإنتاج، والطريقة التي سنقسم بها هذه الكعكة ستؤثر في طريقة صنعها. في الواقع، إن أحد أكثر النقاط أهمية للتأكيد عليها في الاقتصاد السياسي هي أن خيارات الدهاء السياسي لا تكون أبداً عن توزيعات معينة، ولكنها تكون دوماً عن قوانين اللعبة التي تولّد نمطاً من التبادل والإنتاج. إنها هذه العملية من التبادل والإنتاج التي قمنا بدراستها خلال الفصول المختلفة، ومبادئ التعاون الاقتصادي نفسها تنطبق على سؤال التوزيع.

بالطبع، فإن الأفراد ليسوا أحراراً لتقرير أي شيء يسعدهم. يستطيع القليلون منا تقرير الحصول على 300,000 دولار سنوياً عن طريق إحضار الآخرين لمشاهدتنا نلعب كرة السلة. يقدم الناس على خيارات *مقيدة*، لكنهم يقومون بالاختيار. الدخل ليس حقيقة من الطبيعة، على عكس الطول، ولون الشعر (الطبيعي) حيث يمكن للاختيار أن يغيّره. الدخل قد يكون مشابهاً بشكل أكبر لمكان الإقامة؛ فعلى الرغم من أنه بإمكان القليلين منا أن يختاروا المعيش في أي مكان، فإن العديدين منا يمتلكون تحفظاً حقيقياً حول المكان الذي سنقطنه؛ هل هو أيوا أم كاليفورنيا، مدينة أم ضاحية، شقة أم منزل. إن قرارات الآخرين تتفاعل مع أولوياتنا الشخصية في تقرير التكاليف النسبية والميّزات الناتجة عن السكن في مكان ما دون آخر. أماكن الإقامة، كما هي الدخول، تنتج عن ملايين القرارات المترابطة.

يجب التنويه إلى أن هذه القرارات يمكنها أن تكون غير عادلة، كما هي العادة. إن التحيز العنصري يحدّد خيارات الناس فيما يخص اختيار الإقامة والدخل النقدي الآمن. يرتكب العارضون والطالبون أحياناً أعمال احتيال. والناس هم ضحايا ضعف التعليم أو البيئات التدميرية التي تقيد خياراتهم لاحقاً في الحياة. ففي بعض الأحيان ما يهم أكثر هو من تعرف، أكثر من ماذا يمكنك أن تفعل. وهكذا، فإن الادعاء بأن الدخل يصبح حقاً للناس كنتيجة للعرض والطلب ليس مصادقة على أنماط الدخل القائمة، بل هي طريقة للتفكير حول الموضوع.

تفسر النظرية الاقتصادية توزيع الدخل على أنه ناتج للعرض، وطلب *للخدمات الإنتاجية*. إن الكلمة *إنتاجية* لا تعني أكثر من *مطلوب*: يعتبر النشاط إنتاجياً إذا كان يمكّن الناس من الحصول على شيء يستطيعون الدفع مقابله. إن جميع أنواع الأشخاص سيئي السمعة بشدة، (يمكنك أن تقدم قائمتك الخاصة!) هم بالتالي عارضون للخدمات الإنتاجية. ولا تعني كلمة *خدمة* بالضرورة ذاك المجهود الذي تم إنفاقه. إن الرجل الذي يعيش كلّياً من ميراثه يقدم خدمة إنتاجية، من منظورنا، عن طريق التوقف عن الأوامر حول الموارد الحالية. ولا يحلم أحد بإطرائه على أي جهد، لأنه لا يبذله. ولكن الوريث المستهتر الذي يعِيش على الأرباح لا يزال يساهم في الإنتاج الحالي بنشاط لا يستهلك رأسماله. إن

الحقيقة ذات الصلة للتحليلِ الإقتصادي ليست استحقاق المستهتر، بل هي الطلب على الموارد التي تزوده ملكيتها بدخل منتظم.

توزيع الدخل

لن يولِّد طلب الخدمات الإنتاجية أي دخل لشخص لا يمتلك الموارد القادرة علـى تموين تلك الخدمات. بالتالي، يعتمد توزيع الدخـل بين الأفراد أو العائلات أساساً على ملكية الموارد المُنتِجة. أحياناً يوضح هذا الأمر بالقول أن توزيع الدخل يعتمد على توزيع الثروات المسـبق. تلك إعادة سـياق مقبولة، طالمـا أننا لا نُعرّفُ الثروةَ بشكل ضيِّق جداً. تكمن المشكلة في أن معظم الدراسات التجريبية لحصصِ الثروة الشخصية، بالإضافة إلى المعنى الضمني الطبيعي للكلمة، تحدَّد الثروة في أصـول كالنقد، والحسابات المصـرفية، والأسهم، وصكوك التأمين، والعقارات. وبالرغم من ذلك، فإن أغلب الدخل الذي يتلقاه الأمريكيون سـنوياً لا يُشـتقّ من ملكية الثروة في هذه الأشكال، بل بالأحرى من ملكية رأس المال البشري.

رأس المال والموارد البشرية

عندما يستعمل الاقتصاديون تعبير *رأس المال*، يعنون به عادة *وسائل الإنتاج المُنتَجة*، أو *السلع المُنتَجة التي يمكن أن تُستَعمل لإنتاج سلع أخرى*. إن الآلات رأس مال، كما هي البنايات الصـناعية والتجارية. لكن هذا هو الحال كذلك بالنسـبة *للمعرفـة والمهارات التي يجمعها الناس خلال التعليم، أو التدريب، أو الخبرة التي تمكّنهم من تزويد الآخرين بخدمات إنتاجية قيّمة*. فقط عندما نضـم رأس المال البشـري إلى تعريفِنا للثروة، يكون كافياً للقـول أن توزيع الدخل يعتمد على توزيع الثروات.

يقزّم مجموع تعويض العاملين الأرباح الكلّية في حسابات الحكومة السنوية للدخـل الوطنـي؛ "تعويض العاملين" يعـادل حوالي 15 مرة مجموع الحصـص مضـافاً إليها مستحقات الشركة المحفوظة. هذا لا يعني أنّ مشغّلي المصنع وعُمّال المكتب يحصلون على معظم دخل الأمة.

تتضـمن الخدمات البشـرية التي تنتج أغلب دخل الأمة خدمات الأطباء، والمـدراء التنفيذيـين، والرياضـيين، والممثلـين، ونجـوم الـروك، بالإضـافة إلى المعلمـين، والتقنيين. إذاً، فعلى النقيض من الاعتقاد الشـائع، فإن عدم المسـاواة في توزيع الدخل في الولايات المتحدة يَظهر اليوم بشـكل رئيسـي من القدرات غير المتسـاوية لتزويد الخدمات البشـرية القيّمة. يجب أن يدخل رأس المال البشـري في تعريفنـا للثروة لأن غالبية الدخل في الولايات المتحدة يكتسـب بتزويد خدمات الموارد البشرية.

معظم الدخل الذي يتلقاه الأمريكيون يُشتق من ملكية رأس المال البشري

رأس المال البشري والاستثمار

ولكن، هل تضلّل الإشارة إلى هذه الموارد *كرأس مال*؟ رأس المال يعني *الموارد المُنتَجة*. إلى أي مدى *تُنتَج* تلك القدرات التي تمكّن الناس من قيادة الدخول العالية بدلاً من أن تكون موروثة أو فقط مُتعثَّراً بها؟ يبدو من المستحيل تعميم ردّ على هذا السؤال بشكل آمن ومفيد. إذاً، ربما يكون تعبير *الإمكانيات الإنسانية* أكثر إقناعاً من *رأس المال البشري*.

يضيف الناس لمخزونهم من رأس المال البشري عن طريق الاستثمار في مهاراتهم الشخصية

من ناحية أخرى، فإن الانطباع بأن هذه الإمكانيات *تُنتج*، تلقي بالضوء على حقيقة فيها بعض الأهمية. يتمكن الناس من اختيار، ويقومون باختيار اكتساب إمكانيات إضافية في إطار توقّع الحصول على دخل إضافي. يستثمرون في أنفسهم بالذهاب إلى المدرسة، أو اكتساب تدريب خاص بالعمل، أو مزاولة بعض المهارات، أو في حالة أخرى الإضافة إلى قيمة الخدمات التي يمكنهم تقديمها للآخرين. ومن المنطقي الإشارة إلى مثل هذه الاستثمارات الشخصية كاستملاك رأس المال البشري. إن قيمة خدمات محاسب الضريبة لا تعتمد على مدى المهارات التي اكتسبت بدلاً من أن تكون موروثة. لكنها تعتمد على مستوى تلك المهارات، ويمكن أن يرفع ذلك المستوى من خلال الجهد المتقن. إن توقّع دخل متزايد من بيع خدماتهم يُقنع محاسبي الضريبة بالإمعان في قرارات محكمة الضرائب المضجرة، في الوقت الذي يفضّلون فيه أن يلعبوا الغولف. قد يتواجد أيضاً الفخر والإحساس بمهارة الصنعة في العمل، لكن فرصة الدخل الأعلى تمارس ضغطاً ثابتاً ومنتظماً على الناس لاكتساب الإمكانيات التي ستمكنهم من تزويد خدمات أعلى قيمة للآخرين. بلا شك، الحوافز تحدث فرقاً.

حقوق الملكية والدخل

يمتلك الموارد المُنتِجة التي تُولّد الدخلَ العديدُ من الأشخاص المختلفين، بشكل منفرد أو مجتمعين، من خلال الشراكات، والشركات، والاتفاقات غير الرسمية. اكتسب المالكون هذه الموارد عن طريق العديد من الوسائل المختلفة، التي لا يمكننا أن نحلم بحلّ غالبيتها بشكل استرجاعي.

تمتلك الموارد بحد ذاتها مجموعة متنوعة وهائلة من الأشكال، انطلاقاً من الأفكار والمهارات وصولاً إلى مخارط البرج والحقول الخصبة. ولكن، لا تفترض أن الناس الذين يمتلكون الموارد المُنتِجة هم أنفسهم الذين يتمتعون بالامتلاك أو سند الملكيّة في صندوق إيداع الأمانات الخاص بهم. تعتمد حقوق الملكية على القواعد السائدة للعبة، وليس على الحقائق الطبيعية المجرّدة.

لنفترض أنك "تمتلك" ممرك الخاص، لكنك غير قادر على منع الناس من الاصطفاف على الشارع بطريقة تسد مدخلك. ولأنك لا تستطيع أن تتوقع أن

تصطف أنت فيه، أو أن تتلقى دخلاً جراء تأجير المكان الفارغ للآخرين، إذاً، أنت لا تمتلك حق ملكية فعال، وبالتالي لا تمتلك في الواقع مكان اصطفاف.

أو تخيل حالة إمرأة دُرّبت بشكل محترف كطبيبة، لكنها لا تستطيع الحصول على رخصة للمُزاوَلة لأنها تعلمت في بلاد أجنبية. تمتلك هذه المرأة مورداً بشرياً ذا قيمة محدودة؛ فالخدمات الوحيدة التي يمكنها تقديمها ستكون لعائلتها وأصدقائها.

قد لا يستطيع مالك مبنى للشقق المؤجرة أن يضبط الإيجارات بشكل مرتفع كفاية لتغطية الضرائب والتصليحات. وفي تلك الحالة، فهو لا يمتلك الوحدات فعلياً. إن الخدمات التي تقدمها الوحدات تناسب المستأجرين الذين يسكنون الشقق، والذين يُعتبرون بالتالي الملاك الفعليين. إن الإثبات على عدم ملكية المالك الإسمي فعليّاً في مثل هذه الحالة، هو عدم قدرته على بيع تلك الوحدات بأي سعر، واستعداده للتنازل عنها ببساطة عن طريق ردّ ملكيتها القانونية لسلطات الضرائب.

ينصّ القانون الفيدرالي على أن الموجات الهوائية ملكٌ للعامة. ولكن هيئة الاتصالات الفيدرالية تسمح لمالكي محطات التلفزة باستخدام القنوات المحددة دون مقابل. وحيث أن مالكي المحطات يستطيعون ملاءمة الدخل الناتج عن خدمات التلفزة، فهم الملاك الحقيقيون للقنوات، والدليل على ذلك هو قدرتهم على بيع المشروع المادي مع مرافقه بسعر أعلى بكثير من تكلفة إعادة إنشاء المرافق -*إذا* كان بإمكان المشتري أن يتوقع امتلاك الحق باستخدام القنوات المحددة مع المحطة.

لا يمتلك محافظ أي مدينة قانونياً أية مرافق للمدينة. ولكن إذا كان بإمكانه الاستمتاع بالمزايا التي يقدمها مكتب شاسع، وطاقم عمل كبير، وحرّاس على دراجات نارية حول سيارة الليموزين الخاصة به، ومكان على الطاولة الرئيسية مخصص لأي وليمة يختار رعايتها، فإن ثروته ستكون أكبر بكثير مما تبدو عليه. لا يمكنها بيع حقوق الملكية تلك، هذا صحيح. بالتالي، من هذا المنطلق، فإن "ملكيته" محددة. ولكن جميع حقوق الملكية محددة بشكل أو بآخر؛ إمكانية البيع جزء مهم من حقوق الملكية، ولكنها قشة واحدة من مجموعة أكبر، وغيابها يحدّ من هذه الحقوق ولا يلغيها.

الملكية هي حزمة من العصي، قد يكون بعضها مفقوداً من الحزمة

الحقوق الفعليّة، والقانونية، والأخلاقية

الحقوق:

- فعليّة
- قانونية
- أخلاقية

قد يساعدنا تفريق مفيد على الموافقة على ما نتحدث عنه، وهو التفريق بين حقوق الملكية الفعلية، والقانونية، والأخلاقية. إنه من الحقوق الفعليّة للأشخاص أن يتحكموا بتوقعاتهم وبالتالي أن يقرروا كيفية التصرف حيالها. إذا أصدر مجلس المدينة مرسوماً يقضي بأنه يتعيّن على مالكي الكلاب الإبقاء على كلابهم مقيدة

برسن عندما يكونون في منتزهات المدينة، وأن ينظفوا كل "التذكارات" التي يخلّفها الكلاب وراءهم؛ عندها يضمن المجلس للمواطنين الحق القانوني بالتجول عاريي الأقدام في المنتزهات دون خوف أو قلق، وفي حال لم تستطع الشرطة فرض القانون المحلي، على الرغم من وجوده، وقام العديد من مالكي الكلاب بتجاهل القانون ببساطة، عندها تنشق الحقوق الفعلية للمواطنين عن حقوقهم القانونية. وما يراه مرتادو المنتزه على أنها حقوقهم الفعلية سيحدد ما إذا كانوا سيخلعون أحذيتهم. أما إذا استمروا في انتعال أحذيتهم في الوقت الذي يصرّون فيه بسخط بأنهم "يملكون حقاً" بمنتزه يخلو من البراز، فهم يؤكدون حقّاً أخلاقياً، وهو الحق الذي يؤمنون بأنهم يجب أن يتمتعوا به. ولأن الحقوق هي حقائق اجتماعية، فهي تعتمد على قبولها، من الآخرين، للإلتزامات الملائمة. حتى يقبل مالكو الكلاب الإلتزام بمراقبة سلوك حيواناتهم الأليفة، إمّا لتَفادي العقوبات القانونية أو لإظهار الاعتبار للآخرين، فإن مرتادي المنتزه لن يتمتّعوا بالحقّ الفعلي للمرح دون قلق، وسيستمرون في انتعال أحذيتهم أثناء التمشّي في المنتزه.

التوقّعات والاستثمار

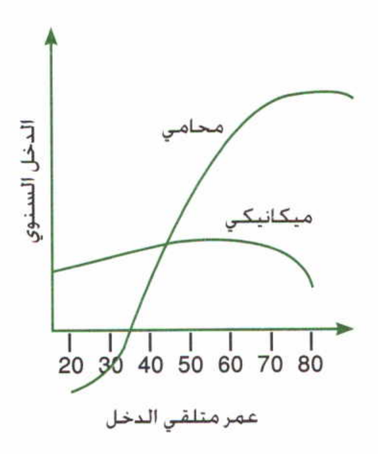
يستند كل قرار حول استعمال الموارد بشكل نهائي على توقّعات صانع القرار. تقرر العائلات والأفراد أن يقوموا باستهلاك أو استثمار دخلهم عن طريق تقييم القيم النسبية للمنافع التي يتوقّعون الحصول عليها من كل اختيار. ويقومون بالاختيار من بين الاستثمارات البديلة باعتبار معدلات العائدات المتوقّعة بالإضافة إلى ثقتهم بتوقع تلك العائدات. سيختار الناس الذين يخشون مصادرة استثماراتهم الاستثمارات التي تصعب مصادرتها، بالرغم من أنهم يعدون بعائدات أقل من مشاريع الاستثمار الأكثر عرضة للهجوم. الدكتاتوريون الذين يتوقّعون انزلاق سيطرتهم ينتقلون إلى الحسابات المصرفية السويسرية، والأقليّات العرقية التي تُصادف عداوةً محليةً تستثمر في المجوهرات أو أي ثروة سهلة الانتقال. إنّ أكثر أشكال الثروة سهولة في الانتقال هي رأس المال البشري، مما يُوضّح لماذا تتلقى الأقليات العرقية الواعدة في كافة أنحاء العالم غالباً مستويات عالية جداً من التعليم. بالطبع، حتى رأس المال البشري يمكن أن يُصادر؛ فالأشخاص الممنوعون من ممارسة المهنة التي تم تدريبهم عليها، محرومون من المصدر البشري الذي خلقه التدريب.

عندما تفكر ملياً في حقيقة أنّ العائدات من قرارات الاستثمار هي عائدات مستقبلية، تُدرك بأنّ معدل التفضيل الزمني للشخص يؤثر أيضاً على الاستهلاك أو قرارات الاستثمار. الشخص الذي ينتقص من الأحداث المستقبلية نسبة عالية، سيكون موجّهاً للحاضر، وبالتالي سيفضّل الاستهلاك على الاستثمار، وبذلك سيختار حقيقة استلام دخل أقل في السنوات المستقبلية. من الناحية الأخرى،

فإن الأشخاص الذين ينتقصون نسبة منخفضة سيرغبون أكثر بالتخلي عن الاستهلاك الحالي لأجل استهلاك أعظم في المستقبل، وبذلك سيستثمرون بشدة في شبابهم، وبذلك يضمنون لأنفسهم دخلاً متوقّعاً أعلى في السنوات اللاحقة. إنّ النتيجة المثيرة لكل ذلك هي أن الناس يختارون، إلى حدّ ما، لمحات الدخل لحياتهم.

والنتيجة الأخرى هي أنّنا لا نستطيع دائماً أن نعرف من مقارنة بسيطة للدخل الحالي لشخصين من منهم يمتلك الدخل الأعلى. من المحتمل أن يكون لدى طالب واحد في السنة الأخيرة لكليّة الطب دخل سلبي كبير. لكن هل يمكننا حقاً أن نقول أنّ الطالب أفقر من شخص ما في نفس العمر يكسب 20,000 دولار سنوياً من عمل بنصف المهارة؟ إنّ المقارنة ذات الصلة تكون لدخل العمر. تلك كانت المقارنة ذات العلاقة إلى قرار طالب الطبّ بأن يصبح طبيباً، ومن المحتمل أن تكون هي المقارنة ذات العلاقة الأكثر لأي شخص يود تقييم عدالة توزيع دخل معيّن. إن تأثيرات دخول العمر ليست مرئية فوراً، بالطبع، كتأثيرات الدخول الحالية. ويتوقع أن يكون هذا هو السبب وراء مواصلتنا مبالغة فقر العديد من الطلاب وثروة الكثيرين الذي كانوا طلاباً منذ عهد بعيد. على أية حال، فالخطآن لا يلغيان بالضرورة. إذا ردّت السياسة العامّة على هذه المبالغات المتعاكسة بتحويل الدخل من المجموعة الأكبر إلى المجموعة الأصغر سنّاً، فإن معدل العائد المتوقّع سيقل، وبالتالي مقدار الاستثمار الذي سيحدث أثناء سنوات الشباب.

توزيع الدخل



منحنيات الدخل على مدى العمر

الناس أم الآلات؟

الفكرة الغريبة بأن طلب خدمات العمالة من أيّ نوع غير مرنة بتاتاً فيما يتعلق بمعدل الأجر تبدو أيضاً مشكلةً لأساس الاعتقاد واسع الانتشار (أو الخوف) بأن تلك الآلات "تُحطّم" الوظائفَ لأنها أكثر إنتاجاً بكثير من الناس. ولكن، ماذا يمكن أن يفهم من القول بأن تلك الآلات "أكثر إنتاجاً" من الناس؟ أرباب الأعمال لا يهتمّون بالقابليات الطبيعية أو التقنية المجرّدة؛ بل تهمّهم العلاقة بين الإيرادات الحدية والتكاليف الحدية. تعتبر الآلة أكثر كفاءة من الشخص، ولذلك ستستبدل الشخص، فقط إذا كان الإيراد الحدي من استعمال الآلة *نسبة إلى تكلفتها الحدية* أكبر من النسبة ذاتها للشخص. يدلّ هذا الأمر، من بين أشياء أخرى، على أن معدلات الأجور تلعب دوراً مهماً في تشكيل سرعة واتّجاه التغير التكنولوجي في الاقتصاد.

لم تحلّ المصاعد الآلية محلّ مشغلي المصعد في الولايات المتحدة بسبب التحسينات في التقنية فقط. فقد صرف الوقت، والمال، والطاقة لتطوير مصاعد آلية – وركّبها مالكو البناء بعد ذلك – بسبب تخمينات المنفعة–التكلفة التي أعدوها، وليس لأن المصاعد الآلية كانت جديدة ولامعة. أما في مجتمع آخر، حيث معدلات

أجور (تكاليف فرصة بديلة) مشغلي المصعد منخفضة جداً، قد تكون المصاعد التي يديرها المشغلون المُدرّبون أكثر كفاءة من المصاعد الآلية. الإبداعات التقنية تحرّر موارد عمل من بعض التوظيفات وتوفرها لأخرى. جعل المصعد الآلي أو ذاتي الخدمة بالإمكان للناس الذين وظّفوا سابقاً في نقل المسافرين للأعلى والأسفل أن يعملوا بشيء آخر، لتقديم مساهمة أخرى إضافية إلى ناتجنا الكليّ للسلع والخدمات. في الوقت نفسه، فإن إعادة تخصيص العمل ردّاً على الظروف المتغيّرة يؤدّي إلى خسارة ثروة البعض. طلب العمالة المتصاعد جذب بعض مشغلي المصاعد إلى الأعمال الأكثر ربحاً، موقفين أجور البقية؛ كانت المصاعد الآلية جزئياً ردّاً على هذه الحالة. ولكن عند تقديمها، وجد بعض مشغلي المصاعد أنفسهم مدفوعين بدلاً من منقادين، حرموا وظائفهم الحالية وأرغموا على القبول ببدائل أقل رغبة، بدلاً من أن يجذبوا بعيداً عن مواقعهم الحالية باتجاه الفرص الأفضل. عانى مثل هؤلاء الأشخاص، على الأقل بشكل مؤقت، من خسارة الثروة. حيث أنهم أُجبروا على تحمُّل كلفة البحث عن توظيف جديد، ولم يحصلوا على ضمانات بأن يكون العمل الجديد أفضل من القديم. لذا، فمقاومة التغير التكنولوجي والخوف من الأوتوماتيكية أمر مفهوم جداً. حتى أن أساتذة الجامعة عُرفوا بالتحدث بقسوة حول بداية مثل هذه الإبداعات التقنية كالمحاضرات المصورة بالفيديو، والمواد على الكمبيوتر، والتعليم من خلال الإنترنت!

الطلب المشتق على الخدمات المنتِجة

العامل الآخر الذي قد يساعد على إخفاء المظهر المنحدر نزولاً إلى الأسفل لمنحنى الطلب على الخدمات المنتِجة هو الطبيعةُ المشتقّة لذلك الطلب. إنّ الطلب على الخدمات المُنتِجة مُشتَق من الطلب على السلع التي تنتجها. عندما تعلن الشركات بأنّها توسع التوظيف أو تسريح بعض العمّال، فهم تقريباً لا ينسبون القرار أبداً إلى تغيّر معدلات الأجور. بدلاً من ذلك، يثنون (أو يَلومون) الطلب على مُنتجهم: "زادت المبيعات عن مستوى توقّعاتِنا" أو "موجوداتنا من السلع تامة الصنع زادت إلى مستويات غير مقبولة بسبب المبيعات المخيّبة للآمال". وهكذا، فإن كمية الخدمات المطلوبة في أي وقت من مركبي السيارات أو النجارين ستبدو بأنها تعتمد على الشروط في سوق السيارات أو الإسكان، أكثر منها على أجور مركبي السيارات أو النجارين. لكنها في الحقيقة تعتمد على الأمرين كليهما. إنّ أسعار البيوت والسيارات وطريقة إنتاجها تتأثّر بمعدلات الأجور التي قد لزم دفعها للحصول على خدمات النجارين ومركبي السيارات. في حالة النجارين، تُشترى البيوت الجديدة بشكل أقل، والتالي يوظّف عدد أقل من النجارين، طالما أنّ كلفة الحصول على خدمات النجارين رفعت سعر البناء الجديد. علاوة على

ذلك، تبنى البيوت الجديدة على نحو متزايد بطريقة تقتصد خدمات النجارين، على سبيل المثال، من خلال التقليل من الإسهاب بالأعمال الخشبية.

لقد أكدت هذه المناقشة للطلب على الخدمات المُنتِجة على أن هذا الطلب مقيَّد: حيث أن الدخل الذي يمكن لمالكي الموارد المُنتِجة أن يحصلوا عليه بتزويد خدمات الموارد التي يمتلكونها محدّد بالطلب على هذه الخدمات. وتستحق النتيجة الطبيعية التأكيد أيضاً: يُخلَق الدخل الذي يستطيع مالكو الموارد الحصول عليه من الطلب على خدمات تلك الموارد.

مَن يتنافس ضدّ مَن؟

عندما يشكّل مالكو الموارد المُنتِجة منظمات، مثل الأوبك، في محاولة لزيادة دخولهم، فهم يجادلون غالباً بأنّ منظمتهم ستمكّنهم من التنافس بشكل عملي أكثر ضدّ مُشتري أي خدمة يعرضونها. سواء نعتنا هذه الحجّة بالمشوّشة أو المخادعة، فإن هذا يعتمد على كيفية رغبتنا بتقييم دوافع أولئك الذين يصنعونها. إنّ الحقيقة البسيطة هي أن المشترين لا يتنافسون مع الباعة. يتنافس المشترون للحصول على ما يعرضه الباعة. ويتنافس الباعة للحصول على عادة المشترين.

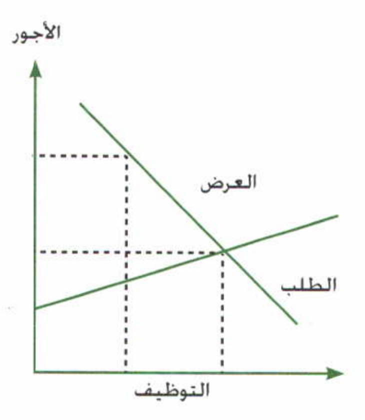
قد يحاول المشترون أن يلعبوا اللعبة ذاتها. نحن يمكننا أن نعود في هذه النقطة إلى مثال ذُكر سابقاً، وهو: الاتفاقية بين مالكي الفرق الرياضية المحترفة بعدم التنافس لخدمات الرياضيين. لجعل هذه الاتفاقية فعّالة، كان لا بدّ لهم من تحديد الحقّ الخاصّ بخدمات كل رياضي بمالك واحد. هذا هو الغرض من "المُسودة" كما طورتها جمعيات المالكين في الألعاب الرياضية المحترفة الرئيسية. عندما يقدم المشترون هذا النوع من الموقف الموحّد، فإن المنظمة من جهة الباعة قد تكون طريقاً فعّالاً في مواجهة قوّتهم. لكن هدف جمعية الباعة في مثل هذه الظروف سيكون تنشيط المنافسة بين المشترين أو لتخفيض المنافسة بين الباعة، ولا يمكن أن تُوصف بشكل صحيح كمحاولة للتنافس بشكل عملي أكثر ضدّ المشترين.

يفضِّل المشترون أن يكون للباعة 12 لاعباً في المجال، وليس 11، وذلك لأن المشترين لا يتنافسون مع الباعة

النقابات والمنافسة

أما في حالة نقابات العمال، فيقترف القانون الفيدرالي الأساسي الذي ينظّم النقابات والمفاوضات الجماعية خطأ التصريح، في ديباجته، بأن العمال غير المنظمين يحتاجون النقابات لمساعدتهم على منافسة الشركات. لكن العمّال يتنافسون ضدّ العمال، وأرباب أعمال الشركات ضدّ أرباب الأعمال. وهذه هي المنافسة التي تؤثّر على معدلات الأجور.

يتنافس العمال ضدّ العمال الآخرين، وتحاول النقابات جزئياً السيطرة على هذه المنافسة. والمعنى الضمني هو أن تلك النقابات تحسّن موقع الأعضاء الذين تمثّلهم، بإيجاد طرق لتحديد المنافسة من أولئك الذين ليسوا أعضاء فيها. ويمكنهم فعل ذلك مباشرة، على سبيل المثال، بضمان عقود مع أصحاب الأعمال بأن يجعلوا عضوية النقابة شرطاً مسبقاً للتوظيف، وبعدها يقومون بتحديد العضوية. أو قد يقومون بعمل ذلك بشكل غير مباشر. وكما أن الحد الأدنى القانوني للأجور يستثني البعض من فرص العمالة، فإن الأجر المرتفع المؤمن بعقد النقابة (ربما يكون تحت التهديد بإضراب أو بانسحاب كليّ من خدمات العمل) يستثني أولئك الذين سيرغبون بالعمل بأجر أقل.



إن الاعتقاد بأن النقابات ظهرت في الولايات المتحدة لمواجهة قوّة الشركات الكبرى غير مدعومة بالتاريخ. أصبحت النقابات قوية في البداية، في هذه البلاد، في الصناعات التي تميّزت بشركات النطاق الضيق: البناء، والطباعة، والمنسوجات، والتعدين. إنّ سكك الحديد استثناء يدعم القاعدة: إذ كان تشريعاً خاصّاً مكّن النقابات لأن تصبح قوية في صناعة سكك الحديد. إن النقابات التي تساوم اليوم مع الشركات الكبيرة في الفولاذ، والسيارات، والمكائن الكهربائية، كانت مشاريع تبشيرية أصلاً للنقابات التي ساومت في الغالب مع أرباب الأعمال الصغار.

الفقر وعدم المساواة

لا يمكن للدخل أن يكون أعظم من الناتج. يمكن للدخل النقدي أو الإسمي أن ينمو بالسرعة التي يسمح بها أولئك الذين يخلقون مال المجتمع. لكن لا أحد أفضل حالاً بدخل ضعف الدولارات أو البيزوات أو الفرنكات إذا كان كلّ دولار، أو بيزو، أو فرنك يشتري نصف الغذاء، واللباس، والملجأ، والسلع الحقيقية الأخرى كما في السّابق. من الضروري زيادة إنتاج السلع الحقيقية من أجل زيادة الدخل الحقيقي لأعضاء المجتمع.

تُزال فرص العمل عن طريق فرض الأجور العالية

ومن الممكن، على أية حال، أن نزيد دخل *بعض* أعضاء المجتمع بدون زيادة في الناتج الحقيقي عن طريق تخفيض دخول آخرين. ويمكن فعل هذا الأمر من أجل تقليل عدم المساواة أو لتقليل الفقر. إن تلك الأهداف ليست متماثلة، بالرغم من أنه يتم الحديث عنها غالباً وكأنها كذلك. النسبة المئوية للسكان في الفقر، مهما كانت مدروسة، يمكن أن تخفض كثيراً، وقد تم ذلك، في الولايات المتحدة في القرن العشرين، ولكن دون أيّ تخفيض هامّ في عدم المساواة غالباً.

تقليل الفقر ليس كتقليل عدم المساواة. قد يتماشيان معاً، وقد لا يتماشيا

هناك عدّة طرق لتلخيص بيانات تفاوت الدخل التي يجمعها مكتب إحصاء السكان. أحد أكثرها شيوعاً هي الكوينتايل (بالأخماس) لتوزيع الدخل العائلي. يظهر الجدول 1-11 النسبة المئوية للدخل العائلي الكليّ الذي تم استلامه عام

2000، وفي خمسة أعوام سابقة بنسبة الـ 20 بالمائة من العائلات بالدخول الأدنى، ثـم الخُمس الأدنى الثاني، وهكذا وصـولاً إلى الـ20 بالمائة التي اسـتلمت الدخول الأعلى. إذا كان الدخل العائلي موزّعاً على حد سـواء، فإن كلّ خُمس سيتسـلّم 20 بالمائة من المجموع. ومن الواضح أن هذه ليست هي الحال. إنّ النسبة المئوية التي استلمتها أعلى 5 بالمائة ظاهرة أيضاً في الجدول 1-11.

جدول 1-11: الدخل النقدي للعائلات - النسبة المئوية من الدخل الكلي المتلقّى من قبل كلّ خمس وأعلى 5 بالمائة

	1950	1960	1970	1980	1990	2000
الخمس الأول	4.5	4.8	5.4	5.3	4.6	4.3
الخمس الثاني	12.0	12.2	12.2	11.6	10.8	9.8
الخمس الأوسط	17.4	17.8	17.6	17.6	16.6	15.5
الخمس الرابع	23.4	24.0	23.8	24.4	23.8	22.8
الخمس الخامس	42.7	41.3	40.9	41.1	44.3	47.4
أعلى 5%	17.3	15.9	15.6	14.6	17.4	20.8

المصدر: المكتب الأمريكي لإحصاء السكان، جداول تاريخ الدخل - العائلات.

هناك خاصّـيتان اثنتان تبرزها هذه الأعداد. الأولى هي التغيير البسـيط الملحوظ بشـدة في نمـط توزيع الدخـل العائلي في الولايات المتحدة خلال نصـف القـرن الماضـي، على الرغم من ضـرائب الدخـل التصـاعدية وبرامج الحكومة الموسّـعة جداً لتحويل الدخل إلى العائلات والأفراد ذوي الدخل المتدني. والأخرى هي المكاسـب التي حققها الخُمس الأعلى منذ عام 1980، والخسائر التي تكبّدها الخُمس السفلي. بعض الاستقرار الظاهر للنسب المئوية منذ 1950 خدّاع. كبداية، هذه النسـب المئوية تشـير إلى الدخل قبل دفعة الضـرائب الشخصية. كما أنها لا تأخـذ بعين الاعتبار *التحويلات من نفس النوع (مثلاً السـلع مقابل السـلع). إنها تعكس التحويلات النقدية*. بالتالي، فهي تتضـمّن الدخـل من الرواتب التقاعدية الخاصّـة، ومزايا المحاربين، ومخصّصـات الضـمان الاجتماعي، البرنامج الذي كان يُدعى سـابقاً بـ"مسـاعدة العائلات ذوي الأطفال المعولة" والذي يُدعى الآن بـ"المساعدة المؤقتة للعائلات المحتاجة"، وكلّ مساعدة أخرى - *عندما تدفع على شكل مـال*. لكنها لا تتضـمّن قيمة التحويلات غـير النقدية كالمسـاعدة الطبية، إعانـات الإيجـار الماليـة، أو طوابـع الغذاء - والتـي تعتبر جميعها دخـلاً حقيقياً بالرغـم مـن أنها لا تتضـمّن تبادل المال. كمـا وأن البيانات لم تُعـدّل لتأخذ بعين الاعتبـار الأحجـام المختلفة للعائلات. يحتوي الخُمس الأعلى على أشـخاص أكثر

من الكوينتايل الأدنى بمقدار 30 بالمائة تقريباً[1]. عندما تضاف هذه التعديلات، فإن حصة المجموعات ذات الدخل الأدنى ترتفع وحصة مجموعات الدخل الأعلى تنخفض.

على أية حال، فإن النقطة التي نود التأكيد عليها الآن هي أنّ الفقر قد خُفض جوهرياً خلال هذه الفترة على الرغم من تخفيضات بسيطة فقط في عدم المساواة. يظهر الجدول 2-11، في سنوات مختارة، النسبة المئوية لكل العائلات في الولايات المتحدة ذوي الدخول دون خطّ الفقر. إن خطّ الفقر هو مقدار الدخل الذي يُفترض أن تتطلبه الأُسر من الأحجام المختلفة لعيش حياة كريمة، والذي يحسبه المسؤولون الحكوميون بثلاث أضعاف الدخل المطلوب لشراء حمية كافية. تُعدّل عتبة الفقر كل سنة لحساب القيمة المتغيرة للنقود. لا ينشر مكتب إحصاء السكان هذه السلسلة للسنوات ما قبل 1959. لكنه إذا فعل ذلك، فإن الهبوط السابق للفقر سيكون أكثر مفاجأة بكثير مما يظهر في الجدول 2-11.

خمّنت دراسة لقسم في وزارة الصحة والخدمات البشرية، أعدّها (جوردن فيشر)، نسبة الفقر للأفراد في 1948 بـ 33 بالمائة. ومحاولات تخمين نسب الفقر في الولايات المتحدة في السنوات التي تسبق الحرب العالمية الثانية تضع النسبة بين 60-70 بالمائة.

إن السبب وراء انخفاض نسبة الفقر بشكل مثير كان النمو الاقتصادي. عندما يزيد الناتج الكليّ في النسبة السنوية المركبة بـ 3 بالمائة، وهو ما كان عليه معدل النمو المتوسط في الولايات المتحدة أثناء النصف الأول من القرن، فإن الدخل الكليّ سيتضاعف أكثر من أربع مرات في غضون 50 سنة. إذا كان خط الفقر ثابتاً بشروط مطلقة ومعدّلة فقط لتغييرات مستوى السعر، سيظهر عندئذ هبوط ضخم في الفقر حتى بدون تغيير في نمط عدم المساواة.

هل الفقر دخلٌ منخفض؟ أم هل هو دخل أقل بشكل جوهري من معدل الدخل؟

ولكن، هل يكون مناسباً تحديد خط الفقر بشروط مطلقة؟ يبدو الأمر غريباً بعض الشيء، على أقل تقدير، أن نفترض بأن أكثر من نصف سكان أكثر البلدان غنىً في العالم كانوا يعيشون حياةً فقيرةً في أوائل عقود القرن العشرين. أكثر الناس يفكّرون بالفقر بشروط نسبية. تُظهر الاستفتاءات مراراً وتكراراً بأنّه عندما نسأل عن الدخل الذي تحتاجه العائلة لتعيش حياة كريمة، فإن أكثر الأمريكيين سيذكرون رقماً يدور حول نصف الدخل المتوسط لمجتمعهم. بهذا المقياس، فإن النقصان الملحوظ في الفقر، يستلزم بالضرورة تخفيضاً في عدم المساواة. ولكن، ما الذي نعنيه حقاً بتفاوت الدخل؟ عندما ننظر إلى بيانات مثل التي في الجدول 1-11، سنميل للافتراض، دون تفكير في الموضوع، بأنّ الأُسر في الكوانتايل الثاني أو الرابع في سنة جارية، هي نفسها الأسر (أو جيل سابق لنفس

[1] من المهم أيضاً معرفة أن العائلات في الكوينتايل الأعلى تقدم أربعة أمثال أسابيع العمل التي تقدمها العائلات في الكوينتايل الأدنى.

الأسر) التي احتلّت تلك الأخماس في عام سابق. هذه ليست الحال بالضرورة. في الحقيقة، فإنه من غير المحتمل أن تكون هذه هي الحال لسبب واحد بسيط: موقع الدخل النسبي لعائلة يعتمد كثيراً على عُمر معيل العائلة الرئيسي.

إنّ بيانات الجدول 3-11 توضح ما نتحدّث عنه. فهي تظهر معدل (متوسط) دخل كل الأسر عام 2000 بناءً على عمر رب الأسرة. يثبت الجدول بشكل واضح بأن مقداراً كبيراً من عدم المساواة التي تظهر في الصورة الثابتة، قد تختفي إذا كنّا قادرين على أخذ صورة متحركة - وهذا يعني، مقارنة دخول الأُسر على أعمار أرباب البيوت.

جدول 2-11: نسبة الأُسر التي يقل دخلها عن خط الفقر

السنة	النسبة المئوية
2000	11.3
1990	10.7
1980	10.3
1970	10.1
1960	13.9
1950	18.1

المصدر: المكتب الأمريكي لإحصاء السكان، جداول تاريخ الفقر - العائلات.

جدول 3-11: متوسط دخل الأسرة عام 2000

عمر رب المنزل	متوسط الدخل
من 15 إلى 24 سنة	36,626 دولار
من 25 إلى 34 سنة	56,229 دولار
من 35 إلى 44 سنة	70,813 دولار
من 45 إلى 54 سنة	82,369 دولار
من 55 إلى 64 سنة	74,007 دولار
65 سنة فما فوق	45,713 دولار

المصدر: المكتب الأمريكي لإحصاء السكان، جداول تاريخ الدخل - العائلات.

لماذا تزيد اللامساواة

إذا كنا نود أن نستفسر عن سبب زيادة اللامساواة منذ عام 1980 (في الحقيقة منذ حوالي 1974)، فعلينا أن نبدأ بالتذكر بأنّ 80 بالمائة على الأقل من الدخل العائلي في الولايات المتحدة يأتي على شكل تعويض الموظف. لذا، إن أردنا توضيح أيّ زيادة في تباين الدخول، يجب أن ننظر في البداية إلى التغييرات في تركيب الأجور، وفي التغييرات في شروط العرض والطلب التي أنتجت هذه التغييرات الهيكلية.

عدم المساواة، والتعليم، والمهارات

وهناك نزعة نحو عدم المساواة في الأجور، خلال العقود القليلة الماضية، تسارعت في الثمانينات والتسعينيات. من جهة العرض، واجهنا زيادات أبطأ في عدد خريجي الجامعة من عدد خريجي الثانوية تدخل قوة العمل. وببقاء الأشياء الأخرى متساوية، مما سيميل إلى توسيع الفجوة بين معدل أجور خريجي الجامعة والمدرسة، وهكذا زيادة عدم المساواة. أما من جهة الطلب، فقد طرأت عدّة تغييرات مهمة. بدأ قطاع الصناعة بالتقلّص، بينما أخذ قطاع الخدمات بالنمو في الحجم. لأن الأجور في الصناعة تميل إلى أن تكون أقل لامساواة من الأجور في القطاعات الأخرى، فإن الهبوط في الحجم النسبي لقطاع الصناعة زاد عدم المساواة. بالإضافة إلى ذلك، أكثر صناعات الاقتصاد سرعة في النمو، تكون نفسها التي تُوظف خريجي الجامعة تقليدياً. النتيجة المتوقّعة لكل هذا، كانت زيادةً في الاختلاف بين أجور العُمّال المهرة والمتعلّمين على نطاق واسع، وأجور أولئك ذوي المهارات والتعليم الأقل.

إعادة توزيع الدخل

ينتج الاهتمام بالقضايا من هذا النوع، عادة، من الاعتقاد بأن تلك الزيادة الكبيرة بعدم المساواة في توزيع الدخل أمر غير مرغوب به. لاحظ مرة أخرى بأنّ هذه الأمر مختلف تماماً عن الاعتقاد بأنّ الفقر غير مرغوب به. يمكن للفقر أن يرافقَ مساواة قريبة في مجتمع ما، كما يفعل في أغلب الأحيان، ويستمرّ بذلك، في العديد من البلدان، بنفس الطريقة التي يمكن لعدم المساواة الهائل أن يتواجد جنباً إلى جنب مع القليل جداً من الفقر. ولكن، يتوقّف قلة من الناس للتفكير بطريقتهم بعناية خلال أسئلة سبب كون عدم المساواة (مقابل الفقر) غير مرغوب بها، وما هو المقدار المقبول منها، أو لماذا يتوجب أن تكون عدم المساواة في الدخل النقدي تسبب قلقاً أكثر بكثير من التفاوت في الأنواع الأخرى.

بغض النظر عن كيفية الإجابة على هذه الأسئلة الهامة، سوف تصطدم برامج تقليل عدم المساواة في الدخل ضمن العائلات والأفراد في الولايات المتحدة

بصعوبة رئيسية، وهي: بيد أن الدخول لا يُوزّعها أحد فعلياً، بالتالي لا يمكن إعادة توزيعها حقّاً. لا يشغل أحد منصباً لتقسيم حصص الإنتاج الاجتماعي. إن أقصى ما يمكن، حتى للحكومة، فعله هو تبديل قوانين اللعبة على أمل تأمين نتيجة أفضل. وما يحصل لاحقاً لن يكون أبداً بالضبط ما كان يُرجا، وربما يكون شيئاً مختلفاً كلياً.

الضرائب والإعانات المالية تعدّل الحوافز وبالتالي فهي تعدّل السلوك

قد تظهر الطريقة الأبسط والمباشرة أكثر لتقليل عدم المساواة في الدخل على أنها برنامج لضرائب على الدخول المرتفعة والتحويلات النقدية للأشخاص ذوي الدخل المنخفض. ولكن لا يكون أي شيء يخص الأنظمة الاقتصادية أبداً بالبساطة والمباشرة التي تبدو عليها في النظرة الأولى. من أجل رفع الضرائب على الدخول الأعلى، يجب على الحكومة أن تغير القوانين التي تتعلق بالضرائب التي يتعين دفعها إلى أشكال معينة من الدخول المتلقّاة. وعندما تفعل ذلك، لن يقوم الناس بدفع ضرائب أعلى فقط، ولكنهم سيحاولون أيضاً تعديل تصرفهم لتقليل أثر القوانين الجديدة. بعض هذه التعديلات سيكون تجنب الضرائب القانوني، وأخرى قد تكون تهرباً ضريبياً غير قانوني، ولكنها ستجتمع لتشكل وتداً بين ما كان يُرجا عندما تمت إعادة سن القوانين، وبين ما حدث بالفعل. وسيكون الريع الناتج عن زيادة الضرائب أقل، وقد يكون أقل بكثير، مما كان يُرجا.

لكي تتم الإضافة إلى دخول الفقراء، على الحكومة أن تأتي بقوانين جديدة للتحكم بأهليّة المنح. مراجعات هذه القوانين سيكون لها أيضاً آثار غير مرغوبة لأن الناس سيعدلون تصرفاتهم لملاءمة المعايير الجديدة. ومجدداً، تصبح التعديلات قانونية وغير قانونية، لكن أثرها المشترك قد يكون جوهرياً، لأن هنالك العديد من الحدود التي يمكن للتعديلات الحدوث عندها. وقد يرتفع فعلاً عدد الأشخاص المصنفين على أنهم فقراء كنتيجة للجهود المبذولة لتقليل الفقر.

فكِّر ملياً في حالة فرضية، ولكن للأسف ليست غير محتملة، لعائلة من أمٍّ وثلاثة أطفال صغار. لنفترض أن الأم تتلقى الآن 400 دولار شهرياً مساعدة مالية، وما يعادل 100 دولار طوابع غذاء شهرياً، ومنحة طبية لها وللأطفال تعادل 50 دولاراً شهرياً. ثم تتلقى عرض عمل يعدها بـ 1000 دولار شهرياً. هل ستقبل بالعمل وتتخلى عن المساعدة؟ هل ستكون أفضل حالاً دون المساعدة إذا فعلت ذلك؟. دخلُها من المعونة لا يخضع للضرائب، ولكنها يجب أن تدفع للضمان الاجتماعي وضريبة الدخل مما تكسب. وسيكون عليها أيضاً أن تؤمن رعاية يومية لأطفالها، وأن تشتري ملابس إضافية، أن تتعرض لمصاريف التنقل إذا قبلت الوظيفة. فضلاً عن ذلك، ستفقد المنحة المالية لعائلتها، واستحقاقهم لبطاقات الغذاء والإعانة الطبية. عندما تضيف كل هذه التكاليف الناتجة عن

قبولها للوظيفة، قد تجد أن مكتسباتها ستخضع للضريبة بمعدل الحد الأدنى، 90% أو أكثر.

شغّل بعض الأرقام المحتملة وتفقّد النتائج بنفسك. إذا كانت ضرائب الدخل والضمان الاجتماعي بالإضافة لتكاليف الرعاية اليومية، والمواصلات، والملابس تأخذ 350 دولار شهرياً من صكّ راتبها، وتُخفّض خسارة المساعدة الخيرية دخلها الشهري بمقدار 550 دولاراً، فتكون تتنازل عن 900 دولار لكي تكسب 1,000 دولار. وهذا يبلغ 90 بالمائة نسبة ضريبة هامشية، أو 90 بالمائة ضريبة على الإضافات على دخلها من المساعدة، التي لا تبدو جذابة جداً. لا يمكن لأحد أن يتّهم أمّاً، في مثل هذه الحالة، بالكسل أو عدم الشعور بالمسؤولية إذا قرّرت رفض عرضِ العمل، والبقاء على المعونة، والاهتمام بأطفالها.

معدل الضريبة الحدي: النسبة المئوية من الدخل الإضافي التي تؤخذ من قبل جابي الضرائب

الناس الذين يملكون اليخوت أغنياء؛ والناس الذين يسرقون براميل النفايات وعلب القمامة فقراء. لكن إذا وضعنا قواعد جديدة تُلزم كل مالك يخت بالمساهمة بـ 10,000 دولار سنوياً إلى صندوق لمتطفلي القمامة والنفايات، ونمنح كل متطفل الحقّ بـ 2,000 دولار سنوياً من الصندوقِ، فإن عدد مالكي اليخوت المسجّل سيهبط بسرعة، وعدد الأشخاص الذين يدّعون كونهم متطفلين سيشهد زيادة ملحوظة. قد يكون ذلك طريقاً دراماتيكياً جداً لتلخيص المشكلة، لكنه يوضح النقطة الجوهرية. إن مجتمعاً كبيراً كالولايات المتحدة لا يستطيع تخصيص المهام والمنافع إلى مواطنيه، بنفس الأسلوب الذي يتبعه الآباء المحبّون في العائلة: على أساس القدرات والحاجات.

ستخصص المهام والمنافع حتماً ردّاً على مسعى الناس وراء مصالحهم الخاصة تحت القواعد المحسوسة للعبة. ما تستطيع الحكومة تحقيقه عن طريق إعادة توزيع الدخل، ينحصر كثيراً في ما يمكن إنجازه بتغيير القواعد. الأمر الذي سيظهر بالتأكيد تقريباً كشيء أقل إقناعاً مما تمنيناه عندما تغيرت القواعد.

القواعد المتغيرة والتعاون الاجتماعي

قد يُعتقد بأنّ الحلّ يكمن في تغيير القواعد ثانيةً عندما لا يعطي التغيير الأولي النتائج المطلوبة، وفي الإبقاء على تعديل القواعد حتى يتم تحقيق الهدف. ولكن، مَن يملك المعرفة التي يتطلّبها اختيار هذه التعديلات الجيدة؟ حتى إذا كانت المعرفة متوفرة، هل ستتوفر عند أحد القوّة لوضع القواعد المعدّلة قيد التأثير في مجتمع ديمقراطي؟ والأهم من هذا وذاك، ماذا سيحدث للعمليات التعاونية المعقّدة التي يعتمد عليها النظام الاقتصادي رفيع التخصّص عندما يكون المجتمع خاضعاً لتغييرات مستمرة في قواعد اللعبة؟

الناس يستثمرون، ويقدمون التضحيات، وما عدا ذلك، يُلزمون بالاعتقاد بأن حقوق الملكية المؤسَّسة ستكون محترمة، وأن القواعد لن تتغيّر "في منتصفِ

اللعبـة". إن القاعـدة التي تنص على أن القواعـد يمكن أن تُغيّر في أي وقت كان، ستُحطّم التأسيس لتعاون اجتماعي. يجب أن تكون حقوق الملكية واضحة ومستقرّة إلى حـدّ معقول، إذا أراد الناس التخطيط للمستقبل، ولأخذ النتائج بعيدة المدى بالحسـبان. ومن الجدير بالملاحظة، أنّه متـى أُحبطت التوقعـات بانتظام بفعل التغييرات غير المتوقّعة في قواعد اللعبة، فإن المشـاركين سيتوقّفون عن لعب اللعبة العادية، وسيحولون انتباههم إلى اللعبة الأهم، وهي: صناعة القواعد.

نظرة سريعة

- توزيع الدخل هو نتيجة للعرض والطلب على الخدمات المُنتِجة.
- إنّ إنتاج الموارد المُنتِجة اسـتثمار أو إنشـاء لرأس المال. أحد أشكال رأس المال المهمة جداً هي رأس المال البشـري، أو الإمكانيات المُنتِجة المولّدة بالاسـتثمار والمجسّـدة في البشـر. إنّ إنتاج رأس المال البشـري اعتبار مهـم، لأن الدخل النقدي يُكسَـب بشـكل رئيسـي في الولايات المتحدة، حتى عند الأغنياءِ، من خلال تزويد خدمات الموارد البشرية.
- يعتمـد مقدار وطبيعة الاسـتثمار، الذي سـيحدث في مجتمع مـا، على حقوق الملكية المؤسَّسـة والمقبولة، لأن حقوق الملكية تقرّر النتائج التي يستطيع الناس توقعها من الأنشطة المتاحة لهم.
- تشـجّع معدلات التفضـيل الزمني الأقلّ الاسـتثمار على الاسـتهلاك. الريبة الأكبر حول العائدات المسـتقبلية من الاسـتثمار سـتحث على خصـم الدخل المستقبلي بنسب أعلى مما سيؤدّي بالتالي إلى استثمار أقل.
- الطلـب علـى الخدمات المنتجة مـن أيّ نوع لن يكون غير مـرن على الإطلاق. سيتم طلب كمية أكبر عند الأسعار الأقلّ وكمية أقل عند الأسعار الأعلى، لأن هناك بدائل لأيّ خدمة منتجة.
- يقرّر المسـتخدمون المحتملون للخدمـات المنتجة الكمية التي سـيطلبونها عن طريـق مقارنة نسـب المنفعـة الحدّية/التكلفـة الحدية للإجـراءات البديلة للحصول على أهدافهم.
- إنّ الطلب على الخدمات المنتجة، وبالتالي أسعارها، تعتمد جزئياً على الطلب على السـلع التي تنتجها. لكن سـعر الخدمات المنتجة تؤثّر أيضـاً على تكلفة إنتاج سـلع معيّنة، وأسـعارها، والكميات المطلوبة، وبالتـالي تؤثر على الطلب على تلك الخدمات المنتجة.
- مورّدو الخدمات المنتجة لا يتنافسـون مع مشـتري تلك الخدمات. إن المورّدين يتنافسون مع المورّدين الآخرين، والمشترون يتنافسون مع المشترين الآخرين.

البحث عن دخول أعلى ينتج محاولات قمع المنافسة، لأن ما يمكن لبائع ما أن يحصل عليه وما يجب على مشترٍ ما أن يدفعه سيعتمد على الفرص البديلة التي يزوّدها أولئك المتنافسون.

- بالرغم من أن النمو الاقتصادي في الولايات المتحدة خفّض بشكل مثير النسبة المئوية للسكان الذين يعيشون حياة فقيرة خلال الثلاثة أرباع الأولى من القرن العشرين، إلا أن معدّل الفقر كان مستقرّاً تقريباً وحتى أنه زاد بعض الشّيء أثناء الربع الأخير من القرن. شهد الربع الأخير من القرن أيضاً زيادات صغيرة لكن ثابتة في تفاوت الدخل. يبدو أن الأسباب الرئيسية هي زيادات أكبر في عرض عمّال أقل مهارة وأقل تعلّماً، إضافةً إلى الزيادات الأكبر في الطلب على العمّال الأكثر مهارة والأكثر تعلّماً على نطاق واسع.
- التعاون الاجتماعي على أيّ مقياس شامل يتطلّب حقوق ملكية مستقرّة نسبياً لأنه يفترض القدرة على توقّع عواقب القرارات.

أسئلة للمناقشة

1. الدخل هو عبارة عن تدفق الإيصالات لكلّ وحدة زمنية: 240 دولاراً أسبوعياً، أو 30,000 دولار سنوياً. أما الثروة فهي رأسمال الأصول: النقد، وحصص الأسهم، والبنايات، والأدوات، والمهارات، إلخ. كيف يكون الدخل والثروة مرتبطين ببعضهما؟

أ. إذا تمتلك سُناهيّة ستمدك بـ 10,000 دولار سنوياً دخل في السنوات الـ20 التالية، ما هي القيمة الحالية لتلك السُّناهية؟ وما المقدار الذي تساهم به السُّناهية في ثروتك؟

ب. لنفترض بأنّك تمتلك 100 حصة من الأسهم في شركة جديدة واعدة، والتي لم تبدأ بدفع الحصص حتى الوقت الحالي، ومن المتوقع أن لا تفعل ذلك لعدّة سنوات. إنّ سعر صرف السهم حالياً في سوق نيويورك للأوراق المالية هو 50 دولاراً للسهم. ما مقدار ثروتك من ملكية هذه الأسهم؟ إذا أردت أن تُحوّل هذه الثروة إلى دخل، فكيف تفعل ذلك؟ وما مقدار الدخل التقريبي الذي يمكنك أن تحصل عليه دون تخفيض كمية ثروتك؟

ج. لماذا يُشار إلى السهم في الجزء (ب) بشرائه بـ 50 دولاراً للسهم إذا كانت الشركة لا تتوقّع دَفع أيّة أرباح لعدّة سنوات؟

د. تعتبر السيارة الخاصّة بمالكها ثروة. هل تنتج دخلاً لمالكها؟ على أي شكل؟

ه. ما الذي يقرّر سعر السوق للمنزل، وبالتالي مساهمته في ثروة المالك؟ هل تقرر المنافع المتوقّعة من العيش في المنزل (الدخل) قيمته (الثروة)؟

أم يحدد سعر المنزل الدخل الذي يتلقاه المالك من العيش فيه؟ لنفترض أن شخصاً ما يمقُت البيت الذي يمتلكه، ولكن يسكنه لأنه يحتوي على مشاهد مشتتة للانتباه للخليج والجبال من كل نافذة. هل يقلل هذا الموقف التمييزي دخله من الإقامة في المنزل؟ وهل يقلل من ثروته امتلاك البيت؟ ما السلوك الذي يمكن أن يُحدثه هذا التضارب بين دخله وثروته؟

و. هل تشكل شهادة الهندسة ثروة؟ ما الذي يحدد قيمة مثل هذه الشهادة؟ كيف يمكن لمهندسة حاصلة على شهادتها حديثاً، والتي بدأت للتو عملها الأول، أن تحوّل جزءً من ثروتها إلى دخل حالي لكي تشتري أثاثاً لشقّتها؟

ز. قرر طبيب شعبي وناجح أن يتقاعد و"يبيع ممارسته." ما الذي يبيعه في الحقيقة؟ وما الذي سيقرّر قيمته بالنسبة للمشتري؟

ح. هل تعتبر فوائد التقاعد المتوقعة مستقبلياً جزءً من ثروة الشخص؟ وهل يكون توقّع مخصّصات الضمان الاجتماعي جزءً رئيسياً من ثروة شخص بعمر 65 سنة؟

2. في قضية واسعة الانتشار في كاليفورنيا، قاضت الزوجة السابقة لطبيب زوجها للحصول على نصف قيمة شهادته الطبية، على أساس أنها ساعدت على المضي في كليّة الطب، ولها الحق في نصف ممتلكاته بناء على قانون الملكية المشتركة في كاليفورنيا.

أ. أصرّ مُحامي الطبيب على أنّ التعليم ليس ملكيةً، ولذا، لا يمكن أن تتم المشاركة فيه حيث أنه بلا قيمة في وقت اكتسابه. وزعم المحامي بأنه إذا مات الطبيب عند استلام شهادة دبلومه، فإن زوجته ما كانت ستكسب سنتاً واحداً. هل توافق على ذلك؟

ب. افترض أن الزوجين كانا يمتلكان منزلاً احترق وقت طلاقهم. ما الخطوات التي يتعين على الناس اتخاذها لحماية أنفسهم من الدمار العرضي أو الخسارة الأخرى للأصول المادية الثمينة؟ ما الخطوات التي يقوم بها الأطباء الشباب عادة لتأمين دخل كبير لعائلاتهم، حتى إذا مات الطبيب؟

ج. طالب مُحامو الزوجة بـ 250,000 دولار كحصتها من قيمة تدريب زوجها السابق الطبي. افترض أنه يمكننا التوقع بشكل معتدل أن تضيف الدرجة الطبية 30,000 دولار سنوياً لـ 30 سنة إلى ما كان الطبيب سيكسبه بدون الشهادة. وحيث أن هذا الكم سيرتفع، افتراضياً، مع أي تضّخم يحدث خلال هذه الفترة، فإن معدل فائدة حقيقي، وليس إسمياً، يجب أن يُستعمل لحساب قيمته الحالية. هل تدعم محامي الزوجة السابقة في تخمينهم لما يحق لها؟ ما هو نصف القيمة الحالية لسناهيّة 30,000 دولار على مدى 30 سنة عندما تخصم بـ 4 بالمائة؟

د. قال الطبيب: "أنا لا أعتقد أن لها الحق بنصف مستقبلي". قالت زوجته السابقة: "يجب أن أحصل على عائد من استثماري في الشراكة". انفصل الزوجان بعد 10 سنوات من الزواج، عملت خلالها الزوجة كمحاسبة، بينما أكمل الزوج كليّة الطب، والزمالة التدريبية، والإقامة. كيف ستُقرّر القضية؟

ه. قام قاضي محكمة نيويورك العليا بالحكم بأنه عندما ترك نجم كرة قدم سابق محترف عمله مع فريق (نيويورك جتس)، أهدر ممتلكات زوجية، وهكذا أصبح مديناً لزوجته السابقة بجزء من مكتسباته المفقودة. قال اللاعب أنه انسحب من ستّ ألعاب خلال الموسم لأنه أراد قضاء وقت أكبر مع خطيبته. لكنه، إذا تقاعد بناءً على نصيحة طبيب، فمن المحتمل أن لا يُتّهم بتبذير الأصول الزوجية. لكن القاضي قرّر بوضوح بأنّ تصرفه كان غير مسؤول عندما اختار التقاعد للسبب الذي قدمه. علّق محامي القانون العائلي كالتالي على قرارِ القاضي: "اعتقدتُ أن لينكولن حرّر العبيدَ قبل 150 سنة". كيف تُقيّم القرار؟ هل من الممكن منح جزء من رأس المال البشري لشخص ما إلى زوج سابق دون انتهاك منع التعديل الثالث عشر للعبودية التلقائية؟

3. من يمتلك الحدائق العامة؟ الحكومة؟ أم الناس؟ أم مسؤولو خدمة الحدائق في وزارة الداخلية؟ ما هي الانطباعات الناتجة عن اللوحة التي تقول: "ملكية حكومية أمريكية: لا تتجاوز"؟

4. قرر مالك شقة في مدينة (سانتا مونيكا) تفكيك بنايته السكنية المكونة من ست وحدات بدلاً من الاشتغال تحت مراقبة الإيجارات. رفضت المدينة منحه رخصة لتفكيك البناية، على أية حال، مدّعية بأن أهمية المبنى بإبقاء إسكان الأجرة أخذ الأسبقية على حقّ المالك بهدم ملكيته. وساندت محكمة كاليفورنيا العليا رفض سانتا مونيكا للسماح بالتهديم. من يمتلك البناية؟ رتّب حقوق الملكية الفعلية والقانونية في هذه القضية.

5. تُعرّف "برامج العنونة" في الحكومة الفيدرالية بـ "البرامج التي تقدّم دفعات فائدة للأفراد الذين يحدد القانون أهليّتهم لذلك". ولأن معايير الأهلية مُؤسَّسة بقانون فعلي، فإن الإنفاق لا يتم بسيطرة لجنة الاعتماد في الكونغرس.

أ. هل يمكنك القول بأنّ المستفيدين من برامج العنونة يستلمون دخلاً بسبب بعض حقوقِ الملكية؟

ب. تقع معايير بعض برامج العنونة خارج نطاق اختيار المستفيدين: فالدفعات المستندة على العمر مثال على ذلك، كما هو الحال في مزايا المحاربين. و تستخدم برامج أخرى معايير يستطيع الأشخاص فيها، بشكل أو بآخر، أن

يختاروا إرضاءهم. هل تتوقّع أن يؤثر قانون الطلب على المعدل الذي يزيد فيه الإنفاقِ في هذا الصنف الثاني؟

6. بدأ المعلمون بمواجهة نقص جدّي في العمل في السنوات الأخيرة بعد العديد من سنوات الطلب المتصاعد لخدماتهم. وتلا ذلك اهتمام شديد في تشكيل النقابات. ما الذي يمكن أن يحققه تشكيل النقابات للمعلمين في سوق عمل غير مرغوب بشدة؟ مَن هو المستفيد المحتمل؟ ومَن الذي سيتضرر؟

7. ضمن اتفاق مؤسسة مقصورة على العمال النقابيين، قد يُوظّف أصحاب الأعمال عمّالاً من أعضاء النقابة فقط. أما ضمن اتفاق مؤسسة نقابية، قد يوظّف أصحاب الأعمال مَن يشاؤون، لكن يتعين على الموظفين بعد ذلك الانضمام للنقابة. ما هي التأثيرات المختلفة التي تتوقع أن تسببها هذه الاتفاقات البديلة على الأجور؟ وعلى التوظيف؟ وعلى تمييز النقابة ضد أعضاء أعراق أقلية؟ ولماذا؟

8. هل تعكس الرواتب النسبية لأساتذة العلوم الإنسانية ومدرّبي كرة القدم، في الجامعات الرسمية الرئيسية، القيمة النسبية لكرة القدم والعلوم الانسانية؟ وهل تعكس عدد السنوات التي يجب على الأساتذة والمدرّبين أن يقضوها في اكتساب التعليم؟ وعدد ساعات العمل؟ وصعوبة أو كراهة عملهم؟ لماذا يتقاضى مدرّبو كرة القدم عادة رواتب أعلى بكثير؟

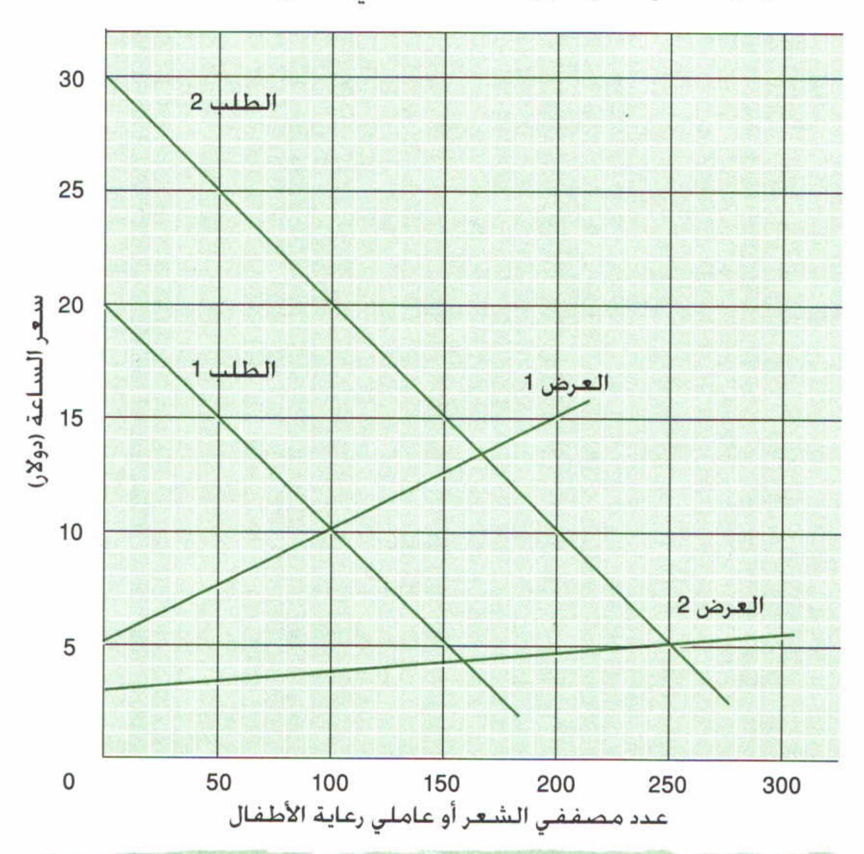
9. بأي شكلٍ تعكس الأسعار النسبية القيمة النسبية؟ وهذا سؤال لمساعدتك على التفكير في الموضوع. لنفترض بأنّ متوسط أجر مصفّف شعر يساوي ضعف متوسط أجر عامل رعاية الأطفال، وهذا يدفعنا إلى التعليق التالي: "بما أننا ندفع لمصفّفي الشعر ضعف ما ندفعه لعاملين رعاية الأطفال، فإن هذا المجتمع يقول بأنّ الناس الذين يخدمون الغرور الإنساني أثمن بمرتين من الناس الذين يهتمون بأطفالنا". هل هذا صحيح في الحالة التي يلخّصها الشكل 1-11؟ يُبيّن (الطلب 1) الطلب على مصفّفي الشعر، و(الطلب 2) الطلب على عاملي رعاية الأطفال. يُبيّن (العرض 1) عرض مصفّفي الشعر المؤهّلين، و(العرض 2) عرض عاملي رعاية الأطفال المؤهّلين. إنّ أجرَ السوقِ الصافي هو 10 دولارات لمصفّفي الشعر، و5 دولارات للعاملين في رعاية الطفولة.

أ. بأي شكلٍ بالضبط تساوي قيمة مصفّف الشعر ضعف عامل رعاية طفولة في هذا المجتمع؟

ب. يبدو إلى حد كبير أن الطلب على عاملي رعاية الطفولة أكبر بكثير من الطلب على مصفّفي الشعر. لماذا إذاً يتطلب مصفّفو الشعر ضعف الأجر؟

ج. هل تخبرنا منحنيات العرض بأيّ شيء حول القيمة النسبية التي يضعها الناس لتصميم الشعر مقابل الاهتمام بالأطفال؟ إذا ازداد الاحترام الاجتماعي المرتبط بعملٍ ما، فما تأثير هذا الأمر على عرض الأشخاص المؤهّلين الراغبين بالعمل في تلك الوظيفة؟ وما أثره بالتالي على معدل الراتب الصافي في السوقِ لذلك العمل؟

د. استخدم المعلومات المزودة على الرسم البياني لصنع نقاش يفيد بأنّ هذا المجتمع في الحقيقة يضع أكثر من ضعف القيمة على خدمات العاملين في رعاية الطفولة منها على خدمات مصفّفي الشعر.



الشكل 11-1: العرض والطلب على خدمات مصففي الشعر وعاملي رعاية الأطفال

10. يفاوض أصحاب الأعمال والنقابات عقوداً مزدوجة الرتبة أحياناً، ويُدفع فيها للموظّفين الحاليين رواتب طبقاً لمعيار دخل مرتفع، لكن الموظفين الجدد يقبلون بمعيار أقل بكثير.

أ. كيف يمكن لمثل هذا الاتفاق أن يفيد كلاً من الأطراف الأربعة التالية مبدئياً: أصحاب الأعمال، والموظّفين الحاليين، وقادة النقابة، والموظفين الجدد؟

ب. لأيٍّ من هذه المجموعات الأربع قد يصبح مثل هذا العقد مزدوج الرتبة أقل إقناعاً بمرور الوَقت؟

11. هل تعمل معدلات الأجور المرتفعة في الصناعات النقابية القوية كالفولاذ والسيارات على رفع المستوى العام للأجورَ في الصناعات غير النقابية، والأقل أجراً؟ إذا كنت تعتقد ذلك، فما هي العملية التي يحدث فيها هذا الأمر؟ إذا كانت العقود التي تتطلب أجوراً عالية تُخفّض فرص العمل في الصناعات التي يجب أن تدفع هذه الأجور، فأين سيعمل العُمّال المُستثنون؟

12. تتعجب رسالة إلى صحيفة: "كيف سنكافح بنجاح العدد المتزايد من العاطلين عن العمل المطرودين بالتقنية المتطورة المركّزة الكبيرة المتعلّقة بالشركات"، ثم تتساءل: "إلى أيّ مدىً تعمل هذه المنهجيات المتعلّقة بالشركات على جعلنا فقراء أكثر مما تجعل معظمنا أغنياء في الحقيقة؟"

أ. هل يمكنك مساعدة الكاتب في العثور على إجابة؟

ب. بلغت نسبة الأمريكيين، ممن في عمر 16 عاماً فما فوق، وليسوا في القوات المُسلّحة، الذين تم توظيفهم خلال السنة 57.4% عام 1970، و59.2% عام 1980، و62.7% عام 1990، و63.8% عام 1997. هل ذلك يدعم هذا المسار حجّة كاتب الرسالة؟

13. استرجع مناقشتنا حول تأثير الحد الأدنى للأجور المُلزم فيدرالياً في الفصل 6. كيف ستتأثر كل من المجموعات التالية بزيادة كبيرة في الحد الأدنى للأجور القانوني؟

أ. العمّال النقابيون.

ب. المراهقون.

ج. العمال غير المهرة.

14. "قيمة المتماثل" هي اسم حركة بدأت في الثمانينات لتقرر قيمة وظائف مختلفة، وبعد ذلك تعدّل معدلات الأجور النسبية لتلك الوظائف إلى قيمتها النسبية. تكسب الحركة أغلب دعمها من الاعتقاد بأن هناك تمييزاً غير عادل ضد النساء في سوق العمل. فالوظائف التي يعمل فيها بعضهن (مثل: السكرتاريا والتمريض) تُعتبر على نحو واسع وبشكل غير عادل "وظائف النساءِ"، وبالتالي يُدفع مقابلها افتراضياً قيمة أقل من "قيمة المساوي" لها. وتتم المقارنة مع الوظائف التي حملها الرجال تقليدياً.

أ. هل يمكن أن يكون لعمل قيمة متأصّلة؟ هل يمكنك التفكير بأيّ حالة حيث لا تُشكل قيمة عمل منفعته لمجموعة معيّنة في حالة معيّنة؟

ب. تخيّل عيادة طبية بـ 20 طبيباً، وممرضة واحدة، وتقني مختبر واحد. هل من المعقول أن نفترض بأن يكون لممرضة إضافية أو تقني مختبر إضافي قيمة أكبر للعيادة في مثل هذه الحالة من طبيب إضافي؟

ج. إن القيمة أو المنفعة التي تؤثّر على القرارات هي دائماً قيمة أو منفعة هامشية. لماذا لماذا يكون للسكرتيرة قيمة أكبر لدائرة الاقتصاد إذا استخدم واحدة فقط منها إذا استخدم ثمانية؟ صِف حالة تكون فيها القيمة المحتملة لسكرتيرة لدائرة الاقتصاد أكبر من قيمة اقتصادي مسلّح بالكامل بشهادة دكتوراه.

د. لماذا سيرغب صاحب العمل الذي يتبع قاعدة تحقيق الحدّ الأقصى، في الفصل 9، أكثر إذا تجاوز الحد الأدنى للدخل الإجمالي الحد الأدنى للتكلفة، وأقل إذا تجاوز الحد الأدنى للتكلفة الحد الأدنى للدخل الإجمالي، بإعطاء الموظفين راتباً مساوياً للحد الأدنى لقيمتهم؟ ماذا سيُفهم ضمنياً من الافتراض بأن صاحب العمل يدفع للموظفين أقل من الحد الأدنى لقيمتهم؟

15. ماذا سيحدث عندما لا يكون المشترون آخذي سعر، بل باحثين عنه؟ لنفترض أنك تأخذ 6.25 دولاراً لكلّ 100 لتوزيع نشرات الإعلانات من باب إلى باب. لديك أرض كبيرة جداً، بالتالي يحدّد عملك قدرتك على استئجار المساعدة فقط. تتضمّن مساعدتك المحتملة بشكل خاص المراهقين في حيِّك، كل منهم يمكنه أن يُوزِّعَ 100 نشرة في السّاعة. وجميعهم راغبون بالعمل ساعة واحدة لك، لكن يصرّ كلّ منهم على حد أدنى مختلق للأجور. هذه هي طلباتهم الدّنيا:

آلن	3.0 دولار
بيتي	3.5 دولار
تشاك	4.0 دولار
دونا	4.5 دولار
إلمر	5.0 دولار
فرانسز	5.5 دولار
جورج	6.0 دولار
هيبزيباه	6.5 دولار

كم واحد من هؤلاء العمّال سترغب بتعيينه إذا كان هدفك الحد الأقصى من الدخل الصافي؟ كما أن جميع الموظفين يجب أن يُدفع لهم نفس معدل الأجر.

أ. ما هو الحد الأدنى لدخلك من توظيف عامل إضافي؟

ب. ما هو الحد الأدنى لدخلك من توظيف عامل إضافي عندما توظف آلن؟ وعندما توظف بيتي؟ وعندما توظف تشاك؟ من هو العامل الأخير الذي يمكنك أن توظفه إذا أردت منع الحد الأدنى للتكلفة من تجاوُز الحد الأدنى للدخل؟

ج. افترض أن مستشفى كبيراً في وضع مماثل فيما يتعلق بالممرضات. يمكن للمستشفى توظيف كل الممرضين الذين يُتوقع الرغبة بهم، ولكن يجب عليه أن يعرض أجراً أعلى لجذب الممرضات الإضافيات. سيعمل البعض مقابل القليل جداً، وآخرون مقابل أعلى بقليل، وهكذا، وصولاً إلى أولئك الذين سيعملون فقط في حال الحصول على أجر عالٍ جداً. لماذا يمكن لمثل هذه المستشفى أن تجدَ نفسها مواجهة لما تُدركه من نقص مزمن من الممرضات؟ كيف يمكنها أن تستجيب؟ (تلميح: ماذا حاول الباعة أن يفعلوا عندما كادت مبيعات إضافية أن "تُفسد" سوقَهم؟).

16. هل يجب أن يتلقى معلمو التاريخ واللغة الإنجليزية في مدرسة ثانوية نفس الأجر الذي يتلقاه معلمو العلوم والرياضيات فيها؟

أ. لنفترض بأنّ مدرسة المقاطعة تدفع راتباً متساوياً لجميع معلّمي المدرسة الثانوية بنفس سنوات الخبرة، بغض النظر عن التخصص. ولنفترض بأن هذا الأمر يؤدي إلى فائض في معلمي التاريخ واللغة الإنجليزية، ونقص في معلمي الرياضيات والعلوم. هل يخلق هذا الأمر حالة من تفاضلات الراتب؟

ب. كيف يمكن أن نحلّ مشكلة الفائض والنقص المتزامنين دون أن ندفع لمعلمي الرياضيات والعلوم أكثر مما ندفع لمعلمي التاريخ واللغة الإنجليزية؟

ج. لماذا تؤدي سياسة الأجور المتماثلة في الحقيقة إلى نقص في معلمي الرياضيات والعلوم جنباً إلى جنب مع فائض في معلمي التاريخ واللغة الإنجليزية في الكثير من مدارس المقاطعة؟ ما هي العوامل التي تساهم في الطلب؟ والتي تساهم في العرض؟

17. طبقاً للجمعية الطبية الأمريكية، واجه أطباء الأسرة هبوطاً في متوسط دخولهم في السنوات الأخيرة، بينما ارتفعت دخول الأطباء الاختصاصيين. وكان أفضلهم الجراحون الاختصاصيون، ويساوي متوسط دخولهم الآن حوالي ضعف ما يكسبه الأطباء العامّون.

أ. تنشأ معظم هذه الاختلافات في الدخل من الاختلافات قديمة التأسيس في الأجور التي يدفعها المؤمّنون مقابل الخدمات الطبية المختلفة. يزعم المجتمع الأمريكي للطبّ الباطني بأن برامج أجور المؤمنين غير عادلة.

كيف تقرّر صلاحية مثل هذا الادّعاء؟ ما هي الطريقة العادلة لتقرير القيمة النسبية لإجراء جراحي ناجح، مقابل ذلك التشخيص الدقيق الذي يُتبع بوصفة فعّالة؟

ب. يُبرّر الجرّاحون دخلهم الأعلى بزعم قضائهم أربع سنوات أكثر في الجامعة مما يفعل الأطباء العامّون. هل تبرر السنوات الأربع الإضافية في الجامعة الأجور الأعلى لأنه من المكلف الانضمام للجامعة، أم لأن تلك السنوات الإضافية تحسّن المعرفة ومستويات المهارة؟

18. في كل من الحالات الوارد ذكرها هنا، تعمل الزيادة في دخل العائلة النقدي على وضع كل أفراد العائلة الأصلية ضمن العائلات ذوات الدخل الأقل. وضّح كيفية حدوث هذا الأمر. هل يشير ضمناً إلى أنّ الأفراد المشمولين أسوأ حالاً خارج الوظيفة؟ وما هي الأسئلة المهمة التي يطرحها هذا الأمر حول تفسير بيانات الدخل العائلي؟

أ. زوجان مُسنّان يعيشان مع إبنهم المتزوّج، يتلقّيان زيادةً في مخصّصات الضمان الإجتماعي تسمح لهم بالحصول على شقتهم الخاصة.

ب. شخصان متزوّجان يختلفان بشكل مستمر، ويعيشان سوية فقط لأنهما لا يستطيعان تحمّل تكاليف منزلين؛ ينفصل الإثنان براحة كبيرة عندما يستلمان الترقيات والزيادات، آخذاً كل منهما واحداً من الأطفال.

ج. يترك زوج جرّاحة تجبير عمله للبقاء في المنزل، وإدارته، والعناية بالأطفال بشكل أكبر، عندما تبدأ ممارسة زوجته بكسب دخل عالٍ جداً.

19. كيف تجب معاملة المساعدات العينية في حساب دخول الناس الذين يعيشون على الإعانة؟

أ. هل من المنطق حساب القيمة النقدية لبطاقات الغذاء، وإعانات الإيجار المالية، وغذاء المدرسة المجاني، في دخل عائلة تعيش على المعونات؟

ب. كيف يؤدي هذا الأمر إلى المغالاة في دخلهم؟ (تلميح: هل تفضّل أن تأخُذ عربة تسوّق مليئة بالمواد التي اختارها شخص آخر لك، أم ما يقابل تلك المواد مالياً؟).

ج. تشكل منافع الرعاية الطبية مساهمة رئيسية في حالة العديد من الأمريكيين المسنّين. إذا خضع شخص مسن لعملية بـ 5,000 دولار، هل يتوجب علينا أن نحسب أنّ دخله قد ارتفع بمقدار5,000 دولار؟

20. يقول الادّعاء في أغلب الأحيان - ويسخر أيضاً في أغلب الأحيان من - أن الضريبة المفروضة على الدخل تقلّل حوافز الناس تجاه كسب الدخل.

أ. إذا طُلب منك أن تدفع 50% من مجمل الدخل النقدي الذي تكسبه خلال الصيف للحكومة، فهل تختار عمل ساعات أكثر أم أقل مما ستعمل إذا

كان دخلك غير خاضع للضريبة؟ هل ستبحث عن طرق لرفع دخلك دون رفع دخلك النقدي أو إيرادك الخاضع للضريبة؟

ب. كيف تؤثر 50% نسبة الحد الأدنى للضريبة (الضرائب الإضافية تُقسّم بالدخل الإضافي) على تكلفة بناء طبيبة لبيتها الخاص بدلاً من استئجار مقاول؟

ج. امرأة عزباء مع ثلاثة أطفال في عمر ما قبل المدرسة، لا تملك دخلاً مُكتسباً، لكنها تستلم 400 دولار نقداً شهرياً معونة، بالإضافة لبطاقات الغذاء التي تساوي 200 دولار شهرياً، وعناية طبية مموَّلة حكومياً تساوي 100 دولار شهرياً. عرض عليها عمل سيدفع لها 1,000 دولار شهرياً. إذا قبلت بالعمل، فلن تكون مستحقة لأي معونة نقدية أو عينية. ما نسبة الحد الأدنى للضريبة التي ستخضع لها مكتسباتها؟ هل تقبل بالعمل في حالتها؟



12

الخارجانيات والحقوق المتعارضة

طبقاً

لطريقة التفكير الاقتصادية، يختار الأفراد طرق عملهم عن طريق وزن المنافع الحدية المتوقّعة لأيّ قرار مقابل تكاليفه الحدية المتوقّعة. لن يكون للمنافع والتكاليف بالنسبة للناس الآخرين تأثير على القرار إلا إذا كانت المنافع والتكاليف بالنسبة للآخرين تهم الفاعل. ويبدو ذلك مهماً جداً لفهم مجموعة كبيرة من المشاكل الاجتماعية.

الخارجانيات، سلبية وإيجابية

(ديني) نموذج مثالي جداً لسائق مهذّب، ذلك لأنه يقيّم سلامته الخاصة، لكن في الغالب لأن قلبه مغمور بالشفقة ومراعاة مشاعر الآخرين. يبدأ ديني يوم عمله كلّ صباح في حوالي الساعة 7:45 صباحاً بدون أي اعتبار مطلقاً لكلّ السائقين الذين يبطّئهم بعمل ذلك. على خلاف الآخرين، إنه لا يتوجّه إلى العمل مباشرة. إنه متقاعد وهو في طريقه إلى لعبة غولف أخرى. المشقّة التي يضعها على المسافرين الآخرين لا تؤثّر على قراره لأنهم لا يدخلون في حساباته. إنه في الحقيقة لم يفكّر بشأنهم أبداً. يمكن لمهندسي المرور أن يقدّروا الوقت الإضافي الذي سيكون على كلّ السّائقين الذين وراء ديني في الساعة 7:45 أن يقضوه على الطريق لأن ديني أضاف بعض الشّيء إلى الازدحام؛ وعندما يضربون تأخير الوقت هذا بعدد السّائقين الموجودين على الطريق في تلك الساعة، فإن الحاصل يكون رقماً ذا قيمة. ديني، ذو روح اللطافة والمجاملة، يلقي بالكثير من التكلفة على رفاقه في السفر. لأنه *لا يأخذ هذه التكلفة في الحسبان عند اتخاذ قراراته*، يدعوها الاقتصاديون *تكلفة خارجية* من تصرّف ديني، أو *خارجانية سلبية*. مصطلح أقل بهرجة هو *تكلفة مراقة*.

دقيقة إضافية واحدة لكلّ من الـ 1,200 سائق تساوي 20 ساعة إضافية من مدّة الرحلة

سيحزن ديني عندما يكتشف أنّه يولّد خارجانيات سلبية، لكنه من غير ريب سيسرّ كثيراً إذا علم أنّه يولّد في أغلب الأحيان *خارجانيات إيجابية*. إنها *فوائد من عمل لا يأخذها صانع القرار في الحسبان*. افترض أن ديني هذا الصيف دهن مرآبه بلون قرمزي ساطع، اللون الذي هو نفسه يكرهه، لكنّه فعل ذلك لأن

هل يخلق راديو مراهقين خارجيات سلبية أم إيجابية عندما يُشغَّل بصوت مرتفع على الشاطئ؟

جاره يحبّ اللون القرمزي (وأنت تتذكّر نوع شخصية ديني). ديني يعرف أنّ جاره يستمدّ فائدة من عمل الطلاء الجديد - لهذا قام بعمله - وبالتالي لا تعتبر فائدة جاره خارجانية. ما لا يعرفه ديني هو أنّ العديد من المارّة سيستمدّون بهجة عظيمة وضحكاً أيضاً من رؤية مرآبه القرمزي للمرة الأولى. تعتبر هذه الفائدة خارجانية إيجابية لأن ديني لم يأخذها في الحسبان عندما قرّر لون طلاء المرآب. لسوء الحظ، هناك أيضاً أناس في الحيّ سيحوّلون بصرهم عند المرور بجانب مكان ديني لأن منظر ذلك المرآب القرمزي يغضبهم. عمل طلاء ديني، كما يبدو، يولّد خارجانيات إيجابية وكذلك سلبية.

سيركّز الفصل 12 على الخارجانيات السلبية. وبعض المسائل المثيرة التي تخلقها الخارجانيات الإيجابية ستؤخذ في الفصل 13.

الكمال مستحيل الإدراك

تبدأ كلّ المعرفة حول هذا الموضوع بالتسليم الواضح بأنّ الخارجانيات السلبية لا يمكن إزالتها بالكامل. لرؤية السبب، دعنا نأخذ بعين الاعتبار حالة (روجر)، أب يبقى في البيت يقيم في حيّ لطيف ويذهب في جولة صباحية قصيرة على دراجته البخارية قبل أن تتوجّه زوجته خارجاً إلى العمل. (هل روجر عاطل عن العمل؟ سنوفّر ذلك السؤال إلى الفصل 16.) عندما يشغّل الدراجة ببراءة في 6:30 من صباح كلّ يوم، يوقظ ثمانية من جيرانه، الذين يلعن كلّ منهم دراجته وينقلبون لساعة أخرى من النوم. كلّ منهم، إذا فكّروا في الموضوع، سيكون راغباً بدفع ما يصل إلى 5 دولارات في الأسبوع ليتخلّصوا من ضوضاء الدراجة البخارية الصباحية تلك. وروجر، إذا فكّر في الموضوع، سيكون راغباً بإخراج دراجته البخارية من مدى السمع قبل أن يشغّلها مقابل دفعة منخفضة تصل إلى 15 دولاراً في الأسبوع. بكلمة أخرى، سيكون الجيران راغبين بدفع 40 دولاراً للتخلّص من الضوضاء، وروجر سيكون راغباً بتأدية تلك الخدمة لهم مقابل 15 دولاراً. لكن على الأرجح أنهم لن يعقدوا تلك الصفقة، لأن تكاليف الصفقة عالية جداً.

تكاليف الصفقة، كما تتذكّر من الفصل 5، هي تكاليف ترتيب عقود أو اتفاقيات صفقة بين الطالبين والعارضين. تستثنى تكاليف الصفقة الكثير من تبادلات تحسين الثروة التي تحدث لولا ذلك. بالرغم من أن كلاً من الجيران وروجر سيكونون أفضل حالاً إذا أعطى كلّ جار لروجر 3 دولارات كل أسبوع لإخراج دراجته البخارية من مدى السمع قبل أن يشغّل محرّكه، إلا أن التكلفة الكلية لجمع المعلومات المطلوبة، وجمع الدفعات، وفرض الاتفاقية وتنفيذها ستكون أكبر من المنفعة المكنة. لذلك لا يحدث شيء وتستمرّ الخارجانية.

ليس بالضرورة أن تُزال الخارجانية عن طريق دفعة نقدية. روجر قد يسمع من خلال إشاعة (تخفّض الإشاعات تكاليف الصفقة في أغلب الأحيان)

تذويت الخارجانية

بـأنّ مغادرته في الساعـة 6:30 يغضب بعضـاً من جيرانه ويقرّر لوحـده أن يدفع دراجته حتى نهاية المجمّع السكني قبل أن يشغلها. إنه يكره الإساءة لجيرانه أكثر ممـا يكره دفـع الدراجة البخارية. لكن أولاً يجب أن يكتشـف أنّه يولّد خارجانية. عندما يكتشف، فإنه "يذوّت (يقبل) الخارجانية"، الأمر الذي يعني أنه يأخذها في الحسبان - وبعد ذلك يختار تعديل سلوكه.

ليس من الواجب أن يكون روجر رجلاً لطيفاً جداً. قد يدفع الدراجة حتى نهايـة المجمّـع السكني لأن أحد الجيران الغاضبين ألصـق ملاحظة مجهولة على مقعـد الدراجة تهدّد بأضـرار غير محدّدة للدراجـة إذا استمرّ روجـر بتشغيلها قبـل الساعة 7:30. ذلك أيضاً يـذوّت الخارجانية. احتمالية أخرى أنّ شخصاً ما اتصل برجل الشرطة، الذي أخبر روجر بعد ذلك أنّ قانوناً يمنع تشغيل الدراجات البخاريـة في المناطـق السكنية قبـل الساعة 7:30 من صباح أيـام العمل. في هذه الحالة، زيارة الشرطي هي التي ذوّتت الخارجانية لروجر.

في مجتمـع صناعـي حضري، يتفاعـل فيه النـاس يومياً مـع آلاف الناس الآخريـن، وتتضاعـف الخارجانيـات السلبيـة بسرعـة. يتعلّـم النـاس المدنيون إهمـال أغلب الخارجانيـات السلبية التـي يوقعها الآخرون عليهـم، ويحاولون أن يكونـوا حسّاسين تجاه التكاليف غيـر المقصودة التي تفرضهـا أعمالهم الخاصة علـى الآخرين. إنّ الخطوة الأولى نحو احتواء المشـاكل التي خلقتها الخارجانيات السلبيـة هي صقل الفضائـل المدنية كالتعاطف، والمجاملـة، والتواضع، والتحمّل. ستكون الحضارة ببساطة مستحيلة بين الناس الذين لا يمتلكون مقداراً كبيراً من هـذه الفضائـل. وإذا أصرّ الناس على الحصول تماماً علـى كلّ شيء يعتقدون أنّ لهـم الحقّ فيه، فإن الحضارة ستفسح المجـال للحرب. كيف يصقلون أو يجدّدون هـذه الفضائـل حيث ذبلت هو سـؤال أبعد بكثير من مجال هـذا الكتاب. على أية حـال، سنحاول جعـل كلّ الإجراءات الأخرى التي سنناقشهـا للتعامل مع المشاكل التي تخلقها الخارجانيات تفترض هذه الفضائل بشكل مسبق إلى حدّ ما.

المفاوضات

إجراء تنويع الحديقة الذي نقوم به بشكل اليومي لتقليل المشاكل الاجتماعية التـي تخلقهـا الخارجانيـات السلبية عبارة عـن مفاوضات. نعقـد الصفقات مع الآخريـن. ويوافق الناس على تحمّل التكلفة المرتبطة بإنتاج سلع معيّنة لأن الناس الآخريـن الذين يريدون تلك السلع يقدّمون تعويضـات تجعلها ذات قيمة بالنسبة لهـم. هذا هو السبب وراء عـدم اعتراض عمّال الأمتعة علـى ضوضاء الطائرات النفّاثة أو عدم اعتراض ميكانيكيي السيارات على الشحم على ملابسهم.

"حلّها بنفسك" هي نصيحة مفيدة. لأن الناس يختلفون على نحو واسع جداً في أذواقهم، ومواهبهم، والظروف الأخرى، فإنهم في أغلب الأحيان سيكونون قادرين على مفاوضة تبادل التكاليف التي تجعل كلّ شخص مشتركاً بشكل أفضل من ذي قبل. علاوة على ذلك، تشجّع ضرورة أن يحلّوها بأنفسهم التعاون بين أولئك الموجودين في أفضل موقع لمعرفة الاحتمالات الممكنة. عندما لا يطالب الناس بالتفاوض، فإنهم يتبنّون في أغلب الأحيان المواقع المكلفة بالنسبة للآخرين. على سبيل المثال، يطلبون تشريعاً يمنع التدخين في المطاعم، بدلاً من أن يطالبوا بمنضدة لا يصل إليها الدخان. ويشيرون بسخط إلى آثار دقيقة من دخان التبغ في الهواء، بينما يهملون الإشعاعات الخطرة التي يضعوها بأنفسهم في الجوّ عن طريق قيادة السيارة إلى المطعم.

تنتج المفاوضات مكاسب متبادلة من التبادل

من المحتمل أن ننظر إلى المفاوضات بكثير من الاحترام كإجراء اجتماعي لتقليل مشاكل الخارجانية إذا تعلّمنا الاعتراف بالطرق العديدة والوافرة التي نستعملها بها في الحقيقة. الناس الذين يكرهون ضوضاء وقذارة المدينة ينتقلون إلى المناطق البعيدة. والذين يمقتون ثقافة الضواحي يعيشون في بلدات صغيرة. الناس الذين يزدرون عزلة الحياة الريفية يختارون العيش في المدينة. يبحث راكبو ألواح التزلج عن رفاق وبذلك يعزلون أنفسهم بشكل طوعي عن السبّاحين الذين يكرهون تفادي ألواح التزلج. يدفع آخذ القيلولة 1.59 دولاراً لصندوق سدادات الأذن ويعيش في سلام فيما بعد مع الدراجة البخارية التي لا يوجد بها كاتم صوت والعائدة للجار المراهق. لن يرضى كلّ شخص بالكامل. لكن التبادل الطوعي يخفّض مجموع التكاليف المفروضة على المتفرجين المعارضين.

على أية حال، لا يمكن أن تكون المفاوضات فعّالة إلا إذا تم تعريف حقوق الملكية بشكل كافٍ. يعمل التبادل الطوعي من أيّ نوع بشكل جيد فقط عندما توافق كلّ الأطراف المعقّدة على من يمتلك ماذا. في بعض الحالات، قد يكون توضيح حقوق الملكية هو كلّ ما يقف في طريق اتفاقية مرضية بشكل متبادل. افترض، على سبيل المثال، أن سميث وبراون (صانعا بيرة الستاوت البيتية في الفصل 2) اختلفا على قدمين من موقع الخطّ الحدودي الذي يقسّم ملكياتهما. الأمر لا يهمّ كثيراً، لأن كل منهما يريد زراعة الزهور في الشريط المتنازع عليه، إلا بشأن حقيقة أنّ سميث يريد زراعة زهور زينيّة ولدى براون المجموعة التي يحبها قلبها من زهور بتونيا. حتى تحُل مسألة من يحقّ له عمل ماذا، لن يزرع أي منهما الزهور، وسيعيش كل منهما مع البديل متدني المستوى من الأعشاب السلطعونية. إذا استأجروا بعد ذلك مسّاح يثبت أنّ سميث في الحقيقة يمتلك الشريط المتنازع عليه، فإن الزهور يمكن أن تزهر أخيراً. ولن تكون الزهور بالضرورة زهوراً زينيّة! حالما يثبّت بشكل واضح أنّ سميث هو المالك وبالتالي هو من يمتلك الحقّ بتقرير ما الذي سيزرع في الشريط الحدودي، قد تكون براون قادرة على شراء ذلك

توفّر حقوق الملكية المثبتة بشكل واضح هو الأساس للمفاوضات

الحـقّ. عاطفة بـراون لزهور البتونيا يمكن أن تكون قويـة جداً بحيث تعرض على سميث 25 دولاراً في السنة مقابل الحصول على حقّ زراعتها بين قطعتي أرضهما. وإذا فضّـل سميـث زهور البتونيا مع 25 دولاراً على زهور الزينيّة *بدون* 25 دولاراً، فإن الزهور التي ستزهر ستكون زهور البتونيا.

تقليل الخارجانيات من خلال الحُكم

في تقـديم مسّاح الحـدّ، قدّمنا إجراءً اجتماعياً آخر مهمـاً لتقليل مشاكل الخارجانيـة: *الحُكـم*، الذي نعني به *عملية تقرير من لـه أي حق*. لن يكون الناس قادريـن على تحسين مواقعهم من خلال تبادل الحقوق إذا لم يكونوا متأكّدين من الحقوق التي يمتلكها كل واحد منهم ليبدأوا بها. حقوق الملكية المعرّفة بشكل كافٍ ليست شرطاً كافياً للمفاوضات الناجحة، لكن يبدو أنها شرط ضروري.

يمكن أن تصبح حقوق الملكية، التي لربّما كانت معرّفة بشكل واضح وكافٍ، مبهمـة وغامضـة عندما تتغيّر الظـروف المحيطة. تطوير تقنيـات نسخ رخيصة، كمثال، خلق مقداراً هائلاً من الريبة حول ما يمكن أن يتوقّع أصحاب حقوق الملكية أن يبيعوه بواقعية نظراً للإمكانية الجديدة التي تعطيها ماكينات النسخ لكلّ مالك كتـاب. عندما تجعل الظروف المتطوّرة حقوق الملكية المتوافقة سابقاً غير متوافقة، يصبح الحكم إحدى طرق حلّ النزاع.

نستعمل مصطلح *الحكم* للإشارة بشكل محدّد إلى نوع القرار الذي يقدّمه المسّـاح: قـرار يكتشف من له أي حـق. أجاب المسّاح على سـؤال الملكية عن طريق التحقيـق، وليس الاختيار. إذا اتفق سميث وبراون على نقر قطعة نقدية وقلبها في الهواء، فإنهم سيعتمدون على إجراء لا يكتشف لكنه في الواقع يخلق حقوق الملكية.

الحكم يوضح حقوق الملكية

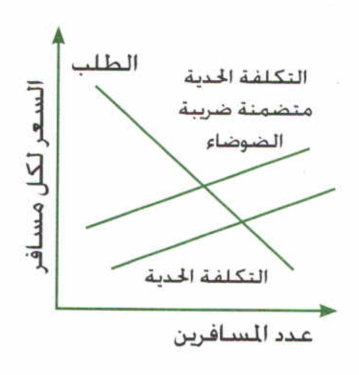
التمييز بين اكتشاف وخلق حقوق الملكية أمر مهم، لأن *الاكتشاف أو الحكم يهدف إلى المحافظـة على استمرارية التوقّعات*. في نهاية الفصـل 11، أكّدنا على أهمية التوقّعـات المستقرّة في ضمان التعـاون الفعّال بين أعضاء مجتمع ما. عندما تتغيّر التوقّعـات بشكل جذري، تتغيّر قرارات العرض والطلـب أيضاً بشكل جذري. هذا بـدوره يعدّل الطرق غير المتوقّعة التي تستحـث بها التكاليف والمنافع ذات العلاقة بكلّ أنواع الأعمال تغيّراً إضافياً في العرض والطلب. باختصار، إذا لم يكن هناك أي أحـد يعرف ما يمكنه أن يتوقّع، فـلا يوجد أحد يعرف ما يجب عليه فعله أو ما سيفعلـه الآخرون. إنّ النتيجة هي الفوضـى. التوقّعات المستقرّة هي حقيقة أخرى مـن تلك الحقائـق التي لم نتعلّم الاعـتراف بأهميتها لأننـا لا نلاحظ كيفية عمل مجتمع عندما يعمل بشكل جيد.



قضية صاحبة البيت المشتكية

يمكن أن نستعمل رحلات الطائرات التجارية لإظهار أهمية الحكم، أو الاكتشاف بدلاً من خلق الحقوق، في حلّ النزاعات على الخارجانيات. خذ بعين الاعتبار حالة (ريجريتا ساي) - "المتنهدة بأسف" - التي تمتلك بيتاً على بعد 10 أميال من مطار رئيسي، ولكن تحت خط طريق الطائرات الرئيسي مباشرة. قد تقرّر في صباح أحد الأيام - عندما يتقطّع نومها بسبب الطائرات التجارية النفاثة - أنّها تستحقّ تعويضاً. تقرّر أن على المطار أو شركات الطيران أن تدفع شيئاً ما لها، مقابل حرمانها من فرصة استعمال غرفة نومها كمكان للاستراحة والتجديد. إنها ضحيّة خارجانية ما. لذا تقيم دعوى تطلب فيها تعويضاً.

هل *يجب عليها* أن تحصل على التعويض؟ هل *من المحتمل* أن تحصل عليه؟ افترض أنّ ريجريتا اشترت البيت حتى قبل أن يتم التفكير بالمطار، حتى لا يتمكن أي أحد من أن يقول أنّها كانت تعرف الوضع عندما اشترت البيت وتلقّت تعويضها على شكل سعر شراء مخفّض. هل يجب أن تُعوّض؟ إنّ المشكلة أنّ هناك الآلاف من أصحاب البيوت ذوي الادّعاءات الصحيحة على حد سواء. إذا تلقّى أحدهم تعويضاً، فيجب أن يتلقّى الكلّ تعويضاً. لكن إذا تلقّى الكلّ تعويضاً، سيتم فرض تكلفة ثقيلة الوطأة على المطار وشركات الطيران، وفي النهاية على مسافري شركات الطيران، إمّا من خلال الخدمة المخفّضة أو الأسعار الأعلى.



للوهلة الأولى، قد يبدو ذلك عادلاً جداً. سترغم الأسعار الأعلى مسافري شركات الطيران على دفع تكاليف الضوضاء التي نشأت كناتج عرضي من سفرهم. لكن يوجد الآن مشكلة جديدة تفرض نفسها على انتباهنا. تجري الخارجانيات في كافة أنحاء المجتمع. هل يجب علينا أن نصحّح جميعها؟ هل يجب أن يتلقّى أصحاب البيوت تعويضاً مقابل حركة مرور السيارات التي تمر بجانبهم، أو ضوضاء أطفال الحيّ، أو صوت الحصّادات الكهربائية، أو شجرة الكستناء الممتدّة المجاورة للبيت والتي تحجب عنهم الرؤية، أو خسارة الظلّ إذا قلّم جارهم شجرة الكستناء الممتدّة لأنها تحجب عنهم الرؤية؟ عندما ننتهي من أصحاب البيوت، سيكون علينا أن نبدأ بطلب تعويض للمشاة، الذين يعاني العديد منهم من نفس أنواع التكاليف غير المعوّضة التي تصيب أصحاب البيوت. في المراحل النهائية من جهودنا لجعل العالم مثالياً، قد نفرض الغرامات على الناس البليدين بشكل خاص ليعوّضوا أولئك الذين يثقلون عليهم.

إننا فقط لا نستطيع عمل ذلك. هناك الكثير من الإراقات؛ وسيكون من الصعب جداً تحديد التعويضات الملائمة. حتى الاتّجاه الذي يجب أن تُدفع فيه التعويضات سيكون غير واضحٍ في أغلب الأحيان.

أهمية السوابق

نحـن جاهزون للسؤال: هل يجب على ريجريتا ساي، صاحبة البيت الواقع علـى بعـد 10 أميال من المطار والواقعـة في مشاكل، أن تعوّض مـن قبل مسافري شركات الطيران مقابل الإزعاج الذي تعاني منه كنتيجة للرحلات التي يستفيدون منهـا؟ جوابنا هـو: سيكون صعباً بشكل غير عادي، وقد يكـون من المستحيل عمل ذلك بطريقة عملية وعادلة في نفس الوقت.

على أية حال، سألنا في الأصل سؤالين. كان السؤال الثاني حول ما إذا كان مـن الممكن لأصحاب البيوت في مثـل هذه الظروف أن يتلقّوا التعويضات. الجواب علـى هذا السؤال هو على الأغلب "لا بالتأكيـد". ستحاول المحاكم إنهاء القضية باكتشـاف الحقوق التـي تملكها الأطـراف المتنافسة، وسينتهـي أصحاب البيوت بالقليـل جداً ليثبتوه لمصلحتهـم. على الأغلب، سيكون الاعتبـار الحاكم بالتأكيد هـو أن كلاً مـن أصحاب البيوت وأولئك الذين يعملون على تزويد النقل الجوّي قد أمضيا وقتاً طويلاً في توقّع أنه لا يجب دفع مثل هذا التعويض. تشير هذه التوقّعات إلى حقـوق الملكية الخاصة بأصحاب البيوت وشركات الطيران. يمكن أن "نثبت" حتى أنّ أصحاب البيوت التي تبعد 10 أميال عن المطار ليس لديهم حقّ قانوني ليتم تعويضهـم ضد الضوضاء ببساطة عن طريق إثبات أن سعر سوق البيوت التي تقع تحت خط الطريق الرئيسي قد يقفز بشدّة إذا كان قرار المحكمة لمصلحة صاحب البيـت. هـذا سيكون حدثاً غير متوقّـع يخلق الأرباح لأصحـاب البيوت والخسائر لحملـة أسهم شركة الطيران. ظهور هذه التغييرات غير المتوقّعة في القيم سيكون دليلاً قاطعاً على أن الأطراف المتأثّرة لم تعتقد أنه يمكنها الحصول على مثل هذا التعويض وأن قرار المحكمة بالتّالي قد خلق حقوق ملكية لم تكن موجودة سابقاً.

هناك توضيـح إضافي لهذه النتيجة يرسّخ النقطـة التي نثيرها. إذا حكم القاضي لمصلحة صاحب البيت في مثل هذه القضيّة، فإن سعر البيوت المتأثّرة قد يرتفع بمقدار قليلٍ جداً، لأنه من المحتمل أن يشار على مشتري البيت المتوقّعين أنّ القاضـي أخطأ ومن المحتمل أن ينقض حكمه عنـد الاستئناف. إنّ مفهوم الخطأ إرشادي. لا يمكن أن يكون هناك خطأ عندما يخلق القرار الحقوق. الخطأ محتمل فقط عندمـا يسعى القرار إلى اكتشاف الحقوق التي تسود في الحقيقة ولذا يجب أن توجّه نتيجة القضيّة.

يحـاول الحكم، أو محاولة حـلّ المطالب المتعارضة عن طريـق السعي إلى اكتشـاف الحقوق الموجودة حالياً، تفـادي القرارات أو النتائج غير المتوقّعة دائماً. إنـه يحـاول حلّ الخلافات حـول حقوق الملكية عـن طريق دعم وتعزيـز التوقّعات المتمسّـك بها على نحو واسع وبشكل واثـق. الحكم نتيجة ذلك هو محاولة للإبقاء علـى استمراريـة التوقّعات في وجود تغيّر الظروف. والتوقّعـات المستقرّة، نذكّرك مرة أخرى، هي أساس التعاون الفعّال في أيّ مجتمع واسع ومعقّد.

مشكلة التغيير الجذري

الحُكم عبارة عن نظـرة تطوّرية إلى المشاكل الناشئة بسبب الخارجانيات السلبيــة. لكن التغييرات أحياناً لا تحدث بسرعة تطوّريــة. عندما نُفاجأ بأحداث جديدة جداً بحيث أنّ المبادئ والممارسات الناشئة تزوّد توجيهاً صغيراً في التعامل معهــا، فإن الحكـم لا يستطيع أن يعمل بشكل جيد جداً. تفرض علينا الإبداعات التقنيــة في أغلب الأحيان تغييرات سريعــة في تشكيلة واسعة من الحالات. عربات الثلـوج، والمبيدات الحشريــة، وسفن صيد الحيتان التي تعمـل بمساعدة الرادار، والمضــادات الحيوية، والمفاعـلات النووية هي فقط بعض مــن العديد من الأمثلة التــي يمكن الاستشهاد بها من السنوات الأخـيرة. عندما يضاعف الإبداع التقني الخارجانيــات السلبيــة بشــكل جــذري، فقــد يتطلّب الأمــر قواعد جديــدة لحلّ المشاكل.

كما أُحدث الطلب لتعاريف جديدة لحقوق الملكية بسبب الدخول المتزايدة. قبـل بضــع سنوات بــدا الأمريكيــون وكأن لديهم اتفــاق جماعي علــى أن الفوائد الاجتماعيــة من السماح باستعمال الجوّ كمكـب للنفايات الصناعية كان أكبر من الأضرار. قضت قوانيننا وعاداتنا بأنّ الجوّ يعود لكلّ شخص وبالتالي فإنه لا يعود لأحد، لهذا السبب كان لأصحاب المصانع الحرية في استعماله وبدون تفكير كإناء للنفايــات الصناعيــة. يمكن أن يبتعــد النـاس عن المصانع أو يمكنهــم أن يشتروا مساحــات سكنية بالقرب من المصانع بسعر مخفّض إذا فضّلوا ذلك التوفير على مســرّات الهواء النظيــف. في هذه الأثناء، أبقت المصانع علــى تكاليفها منخفضة عــن طريق إطلاق النفايات إلى الجــوّ، وعنى هذا توفّراً أكـبر للسلع التي تنتجها المصانع. لكن الحالة تغيّرت. السلع التي تنتجها المصانع متوفرة الآن بكميات أكبر بكثير، وبدأ العديد من الناس بوضع قيمة حدّية منخفضة عليها. عندما نبدأ بوضع قيمــة حدّية أعلى على السماء الزرقاء والهــواء النظيف، نبدأ بالتفكير بهما كحقّ لنــا. ونبدأ بادّعاء حقّ الملكية في هذه السلع البيئية ونطلب من الآخرين أن يتوقّفوا عــن وضعها في الاستعمالات غير المتوافقة مع قدرتنا على التمتّع بها. يتطلّب ذلك قواعد جديدة، وليس فقط تطبيق القواعد القديمة على الحالات الجديدة.

تقليل الخارجانيات من خلال التشريع

التشريع يوضّح حقوق الملكية عن طريق إحداثها

ندعو خلق قواعد جديدة بـ"التشريع". الخطّ الفاصل بين الحكم والتشريع ليســ واضحاً في الممارســة كما يدّعي كلّ هذا. لكن التمييــز مهم من حيث المبدأ، لأن التشريــع يخلق التغييرات في سيــادة حقوق الملكية، وتغيــير قواعد اللعبة يثير دائماً مسألة الإنصــاف ويفرض في أغلب الأحيان تعديلات رئيسية على السلوك. إنّ التحدي بالنسبة لمجتمع ما هو تشريع طرق تتجنّب الظلم الجسيم وتقلّل تكلفة

تحقيق الأهداف. سنركّز على ثاني تلك المعايير، ليس لأنه أكثر أهميّة، ولكن لأن النظرية الاقتصادية لديها ما تقوله حول تقليل التكاليف أكثر مما لديها حول تحقيق أقصى حدّ من العدالة.

كما قد تكون لاحظت حتى الآن، العديد من المشاكل الاجتماعية التي نشير إليها بكلمة "تلوّث" يمكن أن تحلّل بشكل مفيد كمنتج من الخارجانيات السلبية. الناس لا يوسّخون الهواء أو الماء لأنهم يرغبون ويفضّلون العيش مع هواء قذر وماء قذر، لكن كنتيجة غير مقصودة لنشاط آخر يريدون أن ينشغلوا فيه، مثل استعمال سياراتهم أو إنتاج سلعهم لبيعها. إنهم يهملون التكاليف المراقة لأنها لا تبدو مهمّة. ذهاب السائقين إلى العمل وعودتهم منه يوسّخ هواءهم الخاص، لكن ليس بذلك المقدار الذي يكفي لملاحظته، بينما ركوب الحافلة سيكون (في حكمهم) إزعاجاً كبيراً. إنهم يهملون حقيقة أنّهم يوسّخون أيضاً هواء آلاف الناس الآخرين وأن الكثير من قطرات الوسخ الصغيرة جداً لإحداث أيّ فرق ملحوظ تتجمّع لتشكّل كمية ضخمة من الوسخ، والتي تسبب فرقاً كبيراً. مع هذا، كلّ مساهم في المشكلة يتصرّف وكأن المنفعة الشخصية من قيادة سيارته تتجاوز في قيمتها التكلفة الإضافية الصغيرة جداً التي يفرضها هذا التصرف على كلّ شخص في المجتمع. النتيجة النهائية قد تكون كارثية. ويبدو أن الحلّ هو تذويت تلك الخارجانيات من خلال تشريع جديد.

استعمال «القيادة والسيطرة» لتقليل التلوث هو منهج متصدّع

إنّ تشريع القيود الطبيعية هو منهج شائع لمشكلة التلوث. إنه يدعى "القيادة والسيطرة". بعد تاريخ معين، لن يُسمح لأي شخص إطلاق أكثر من العديد من جزيئات هذه المادة أو تلك إلى نظام الهواء أو الماء. سيخفق هذا المنهج على الأغلب في تقليل التكلفة بالتأكيد لكلّ وحدة تخفيض تلوّث. إنه يهمل مجموعة متنوعة من الطرق التي يمكن بواسطتها عادة تحقيق هدف معيّن، وبناءً على ذلك، يعرض بضعة حوافز للناس للبحث عن البديل الأقلّ تكلفة وتطبيقه. وسنستعمل مثالاً مبسّطاً لدرجة كبيرة لعرض بعض مبادئ ضبط التلوث التي تستحقّ أن تكون مفهومة بشكل أفضل.

تقليل التكاليف

افترض أن كلّ التلوث الذي يفسد الهواء فوق مدينة (أركاديا) يأتي من ثلاثة مصادر: مصنع "أ"، ومصنع "ب"، ومصنع "ج". الجدول رقم 1-12 يعرض كميات التلوث التي يضعها كلّ مصنع في الهواء شهرياً والتكلفة الشهرية على كلّ مصنع لتقليل إشعاعاته من التلوث. دعنا نفترض الآن أنّ هيئة حماية البيئة قرّرت أنّه، بسبب سوء التلوث وضرره على الرئتين، يجب أن تقلّ الـ90,000 وحدة من وحدات التلوث إلى 45,000 وحدة في الشّهر. قد تسأل، لم لا يتم تقليلها إلى الصفر؟ لأن هيئة حماية البيئة قرّرت أنّ تكلفة تقليل الإشعاعات إلى الصفر

ستتجاوز المنافع. ربما قليل من التلوث لا يؤذي رئتي أي شخص، كما أنها ليست مرئية حتى. سنهمل العملية التي وصلت فيها الهيئة إلى تلك النتيجة وسنفترض ببساطة أنّ القرار أُخِذ على أساس أفضل المعلومات العلمية المتوفرة ومع اعتبار مستحق لمصالح عامّة السكان. نريد أن نسأل عن أفضل طريقة لتحقيق الهدف.

جدول 1-12: التلوّث في (أركاديا)

	وحدات التلوث المشعة شهرياً	تكلفة تقليل الإشعاعات، دولار لكل وحدة
مصنع "أ"	15,000	1
مصنع "ب"	30,000	2
مصنع "ج"	45,000	3

هناك عدّة طرق لعمل ذلك. يمكن لهيئة حماية البيئة أن تمنع أيّ مصنع من إشعاع أكثر من 15,000 وحدة من التلوث في الشّهر. ذلك سيرغم المصنع "ب" على تقليل إشعاعاته بمقدار 15,000 وحدة بتكلفة شهرية مقدارها 30,000 دولار والمصنع "ج" على تقليل إشعاعاته بمقدار 30,000 وحدة بتكلفة شهرية مقدارها 90,000 دولار، مما يعني أن التكلفة الكلية ستكون 120,000 دولار. بدلاً عن ذلك، يمكن للهيئة أن تطلب من كلّ مصنع تقليل إشعاعاته إلى النصف. سيدفع المصنع "أ" عندئذ 7,500 دولار لتقليل إشعاعاته بمقدار 7,500 وحدة؛ وسيدفع المصنع "ب" 30,000 دولار لتقليل إشعاعاته بمقدار 15,000 وحدة؛ وسيدفع المصنع "ج" 67,500 دولار لتقليل إشعاعاته بمقدار 22,500 وحدة. ستكون التكلفة الكلية 105,000 دولار، طريقة أقل تكلفة لتحقيق الهدف. طريقة أقل تكلفة من ذلك ستكون عندما تطلب هيئة حماية البيئة من كلّ مصنع تقليل إشعاعاته بمقدار 15,000 وحدة. سيدفع المصنع "أ" عندئذ 15,000 دولار لإزالة كلّ الـ15,000 وحدة من إشعاعاته؛ سيدفع المصنع "ب" 30,000 دولار لإزالة نصف إشعاعاته؛ وسيدفع المصنع "ج" 45,000 دولار لتقليل إشعاعاته بمقدار الثلث. هذه الطريقة تمكّن المدينة من تحقيق الهدف بتكلفة كلية مقدارها 90,000 دولار فقط.

أ: 1 دولار × صفر = صفر دولار
ب: 2 دولار × 15,000 = 30,000 دولار
ج: 3 دولار × 30,000 = 90,000 دولار

أ: 1 دولار × 7,500 = 7,500 دولار
ب: 2 دولار × 15,000 = 30,000 دولار
ج: 3 دولار × 22,500 = 67,500 دولار

أ: 1 دولار × 15,000 = 15,000 دولار
ب: 2 دولار × 15,000 = 30,000 دولار
ج: 3 دولار × 15,000 = 45,000 دولار

كما يمكنك أن ترى، تنخفض التكلفة الكلية بثبات كلما وُضِع المزيد من عبء تقليل إشعاعات اليوك على المصنع "أ"، الذي يمكنه أن يقلّل الإشعاعات مقابل 1 دولار لكلّ وحدة، وكلما وُضِع عبء أقل على المصنع "ج"، الذي يمكنه فقط أن يقلّل الإشعاعات بتكلفة مقدارها 3 دولارات لكلّ وحدة. إذن لو كانّ هدفنا هو تقليل الإشعاعات إلى المستوى المقبول والبالغ 45,000 وحدة بأقل تكلفة،

أ: 1 دولار × 15,000 = 15,000 دولار
ب: 2 دولار × 30,000 = 60,000 دولار
ج: 3 دولار × صفر = صفر دولار

فلِمَ لا نفرض كلّ المسؤولية على المصنع "أ" والمصنع "ب"؟ إذا سمحت هيئة حماية البيئة للمصنع "ج" بالاستمرار في عمل ما يعمله حالياً في حين تطلب من المصنعين "أ" و"ب" تقليل إشعاعاتهما بشكل كلّي، فإن التكلفة الكلية لتحقيق الهدف ستنخفض إلى 75,000 دولار.

لمَ لا؟ حسناً، الظلم من كلّ ذلك قد يكون سبباً جيداً جداً لعدم فرض كلّ التكاليف على المصانع "أ" و"ب" في حين السماح للمصنع "ج" بالهروب الكامل. مع ذلك، تقليل التكاليف ليست هي الاعتبار الوحيد عندما يحاول المسؤولون الحكوميون أن يحققوا هدفاً ما؛ الإنصاف هو أيضاً معيار مهم لتقييم قرارات الحكومة. يبدو الأمر، في ظاهره، أنّ الملوِّث الأصغر في المدينة سيعاقب على كونه قادراً على تقليل إشعاعاته بتكلفة أقل مما يمكن أن يقوم به الملوِّث الأكبر. هل من المحتمل أن وكالة هيئة البيئة سترغب في اختيار هذه الطريقة؟

طريقة أخرى: فرض ضريبة على الإشعاعات

دعنا نرجئ ذلك السؤال وندرس المشكلة بشكل إضافي. افترض أنّ هيئة حماية البيئة لا تعرف حقاً كم ستكون تكلفة تقليل كلّ وحدة تلوث من كلّ مصدر. ذلك معقول أكثر بكثير من فرضيتنا الأصلية، لعدّة أسباب. سيكون الملوّثون أنفسهم في أفضل موقع لمعرفة التكاليف الفعلية، لكنّهم أيضاً سيمتلكون حافزاً للمبالغة في تكاليفهم في الطلبات قبل الهيئة أو عامة الجمهور. علاوة على ذلك، المبالغة لن تكون خادعة بشكل كامل، لأنه لا أحد أبداً يعرف بالضبط تكاليف شيء لم يجرّب لحدّ الآن، وتقديرهم عند ذلك المستوى العالي هو مجرد حصافة عادية، خاصة إذا كانت التقديرات الأعلى تعني فرض تكاليف أقل. أخيراً، مع أنه يمكن تقليل التكاليف عادة من خلال البحث والتجربة، لا يمكن لأحد أن يتوقّع النتائج التي ستنتج من البحث والتجربة. ما هو الحلّ الأقلّ تكلفة عندما تُواجه هيئة حماية البيئة بهذا النوع من ندرة المعلومات؟

ستكسب الهيئة تصفيق العديد من الاقتصاديين إذا استجابت لهذه الحالة بفرض ضريبة على كلّ وحدة من الإشعاعات وسمحت بعد ذلك لكلّ طرف بالاستجابة كما يعتقد أنه الأفضل. إذا كنت موافقاً على اعتبار التلوث تكلفة مراقة، أي تكلفة لا تحمل من قبل منتجها، فإن فرض ضريبة على نشاطات التلويث ستكون ذات منطق جيد. إذا كان من الممكن وضع الضريبة على كلّ وحدة ملوّث بطريقة ما بحيث تكون مساوية للتكلفة المراقة لكلّ وحدة، فسيتم تحمّلها من قبل المنشئ والمستفيد المفترض من التكاليف. إذا كان ذلك يجعل استمرار نشاط التلويث مكلفاً جداً، فإنه سيتوقّف، كما يجب أن يحصل إذا كانت تكاليفه أكبر من منافعه. إذا كانت المنافع لا تزال تزن أكثر من التكاليف بعد دفع الضريبة، فإن

نشاط التلويث سيستمرّ، ولكن بنسبة أقل لأنه أكثر تكلفة الآن. لكن في تلك الحالة سيكون دخل الضريبة متوفراً لتعويض – لشراء موافقة – أولئك الذين تسقط عليهم التكاليف المراقة.

افترض أنّ هيئة حماية البيئة امتنعت عن إخبار أيّ مصنع بمقدار ما عليه أن يقلّل من إشعاعاته وطلبت من المصانع ببساطة أن تدفع ضريبة مقدارها 2.01 دولار عن كلّ وحدة تلوّث تشعّها شهرياً. ذلك سيتعامل مع كلّ مصنع على قدم المساواة، الأمر الذي يبدو عادلاً. كيف ستستجيب المصانع؟ سيجد المصنع "أ" أن إزالة كلّ إشعاعاته ستكون بالنسبة له أرخص من دفع الضريبة. وكذلك الحال بالنسبة للمصنع "ب". أما المصنع "ج"، من الناحية الأخرى، فسيجد أن دفع الضريبة والاستمرار بإشعاع 45,000 وحدة من وحدات التلوث في الشّهر أكثر فائدة له. وبالتالي ستكون التكلفة الكلية لتقليل إشعاعات التلوث إلى النصف 75,000 دولار وكلّ المصانع ستعامل على قدم المساواة. لاحظ أن مبلغ الـ 90,450 دولاراً من الضرائب الذي سيدفعه المصنع "ج" بموجب هذه الخطّة سيكون من قبل تحويل الثروة إلى بقيّة المجتمع بدلاً من تكلفة صافية. سيدفع المصنعان "أ" و "ب" كلّ تكاليف برنامج تخفيض التلوث، بينما المصنع "ج" سيعوّض المجتمع عن حقّ الاستمرار بإشعاع 45,000 وحدة من وحدات التلوث كلّ شهر.

أ: 2.01 دولار > التكلفة
ب: 2.01 دولار > التكلفة
ج: 2.01 دولار < التكلفة

إنّ مهمّة الهيئة هي أن تقارن التكاليف الحدية من تخفيض الإشعاعات مع المنافع الحدية. إن استعمال الضرائب يمكّن هيئة حماية البيئة من اكتساب المعلومات حول هذه التكاليف والمنافع عن طريق ملاحظة ما يحدث عندما تفرض ضريبة على الملوّثين حسب تكاليف التلوث المقدّرة بشكل مختلف. إنها نظرة تعير نفسها للتعلّم بالتجربة. والحصول على معلومات موثوقة حول التكاليف والمنافع أمر ضروري لأيّ برنامج حماية بيئية يهتمّ برفاهية الإنسان.

رخص للتلويث؟

دعنا نعود الآن إلى السؤال الذي سألناه لكن أرجأنا الإجابة عليه. بعد مقارنة تكاليف الطرق المختلفة لتقليل تلوث الهواء، سألنا فيما إذا كان من المحتمل في مثل هذا الحالة أن تختار هيئة حماية البيئة الطريقة الأقلّ تكلفة. أجّلنا الإجابة لكي نحاول أن نبرهن أنّ التوجيهات الطبيعية من أيّ نوع – طريقة "القيادة والسيطرة" – كانت عموماً أدنى من الضرائب كطريقة للسيطرة على التلوّث. بفرض ضريبة على الإشعاعات، نقيّد مساعدة نظام السعر في حلّ مشكلتنا. لكن طريقة فرض الضريبة ليست شائعة مع عامة الجمهور لسبب سيجعل أمر إصدار المجموعة الأقلّ تكلفة من التوجيهات الطبيعية صعباً أيضاً على وكالة حماية البيئة. اكتسبت الضرائب على التلوث البطاقة الانتقاصية المسماة "رخصاً للتلويث"، الأمر الذي يبدو إلى حد كبير كرخصة رسمية لارتكاب الجرائم.

على أية حال، يفترض هذا الأمر سؤالاً مهماً. في حين أننا قد نرغب باعتبار بعض من أفعال التلوّث كأفعال غير مرغوبة بشكل متأصل جداً بحيث يجب أن تُمنع تماماً، إلا أنه من الواضح أننا لا نريد أن نأخذ هذا الموقف تجاه أغلب ما ندعوه الآن بالتلوث. إن نشاطات التلويث التي ينشغل فيها الناس هي بشكل عام نشاطات تولّد منافع، منافع كبيرة جداً أحياناً، للناس الآخرين بالإضافة إلى منافع لأنفسهم. قبول هذه النشاطات يعني قبول التلوّث، سواء أردنا الاعتراف بذلك أم لم نرد. التلوث ككلمة، قد تضلّلنا هنا. من الناحية التاريخية، كان للمصطلح دلالة أخلاقية قوية، كما سيشير إليه أيّ قاموس جيد. في الأدب الكلاسيكي، فعل التلويث أفسد كامل المجتمع. "رخصة للتلويث" في مثل هذه السياق هي مثل رخصة لارتكاب أعمال غير أخلاقية أو إجرامية. لكن بالتأكيد لا أحد يريد أن يقول إن أصحاب البيوت الذين يشغلّون أفرانهم وبالتالي يضعون "الملوّثات" في الهواء يتصرفون بطريقة لا أخلاقية أو إجرامية. يجب أن ينظر إلى معظم التلوث كتكلفة، وليس كجريمة، ولذا يجب أن "يرخّص" إذا كانت التكلفة أقل من قيمة المنافع المرتبطة بها والمحسوبة بشكل صحيح.

الكفاءة والإنصاف

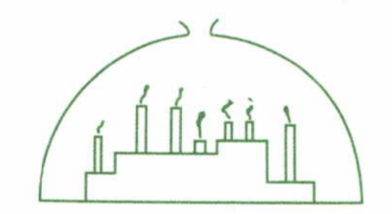
يعترض بعض الناس أيضاً على الضرائب التي تفرض على الملوّثين لأنهم يعتبرون أن مثل هذه الضرائب جائرة أساساً. إنهم يفترضون وضع كامل عبء تقليل التلوث على الفقراء بينما يسمحون للأغنياء بالاتّجاه يميناً نحو إفساد البيئة. اختيار الناس الذين يجب أن يقلّلوا تلوثهم على أساس تكلفة عمل ذلك بالنسبة لهم، الأمر المطلوب من قبل الحلّ الأقلّ تكلفة، يبدو أيضاً اعتباطياً وظالماً بالنسبة للعديد من الناس. على أية حال، جزء مهم من أيّ رد على أولئك الذين يثيرون مسألة الإنصاف هو بيان إمكانية التوصّل إلى الحلّ الكفء وحلّ مسألة الإنصاف بطرق مختلفة. بكلمات أخرى، لا يجب علينا أن نلزم أنفسنا بوضع التكاليف على أيّ أطراف محدّدة عندما نختار الحلّ الأكثر كفاءة. يمكن لحالة مدينة (أركاديا) ثانية أن تقدّم لنا إيضاحاً.

تجارة الإشعاعات

افترض أنّ هيئة حماية البيئة لسبب ما تريد أن تفرض كامل تكلفة تقليل التلوث على المصنع "ج" - ربما لأن المصنع "ج" هو أفضل من يمكنه تحمّلها، أو لأنه الملوّث الأكبر، أو لأنه كان آخر مصنع تأسّس في المدينة. مهما كان السبب، كلّ ما ستحتاجه الهيئة هو أن تخبر مديري المصنع "ج" بأنّه يجب عليهم أن يقلّلوا الإشعاعات التي يصدرونها في الهواء بمقدار 45,000 وحدة أو أن يدفعوا 2.01 دولار لكلّ وحدة يخفقون بسببها في الوصول إلى ذلك الهدف. سيقوم مديرو المصنع "ج" بعد ذلك بالبحث عن الطريقة الأقلّ تكلفة لتقليل الإشعاعات بمقدار 45,000 وحدة. إذا امتلك المديرون المعلومات الموجودة في الجدول 1-12،

فإنهم سيعرضون على المصنع "أ" مبلغ 15,000 دولار إضافة إلى بضعة مئات من الدولارات لإزالة كلّ إشعاعاته وسيعرضون على المصنع "ب" مبلغ 60,000 دولار إضافة إلى مبلغ قليل ليقوما بعمل الشيء نفسه. وهكذا سيقلّل المصنع "ج" مستوى الإشعاعات إلى المستوى المستهدف. لكن بدلاً من دفع 135,000 دولار للقيام بإنجاز العمل بأنفسهم، سيدفع مدراء المصنع "ج" ما مجموعه 75,000 دولار إلى المصنعين "أ" و"ب" للقيام بالمهمّة نيابة عنهم.

تقليل التلوث هو إلى حد كبير مثل أيّ نشاط نافع آخر في أن البعض أكثر كفاءة في عمله من الآخرين. كما نكسب من تناول غذائنا، ومن الألعاب، ومن مستحضرات التجميل المنتجة من قبل أولئك أصحاب الميزة النسبية في إنتاجها، نكسب أيضاً من امتلاك هواء نظيف إضافي منتج من قبل أولئك أصحاب الميزة النسبية الأكبر في عمله. لكن الميزات النسبية مستغلّة من خلال التبادل. لهذا السبب تعتبر طريقة فرض الضريبة لتقليل التلوّث بشكل عام متفوّقة على الطريقة التي تفرض القيود الطبيعية على شركات معيّنة.



تحاول طريقة فرض الضريبة تعديل التكاليف النقدية النسبية لعكس القرارات الجديدة حول من يمتلك أي حق. لكنّها تترك بعد ذلك جميع الأطراف أحراراً في المتاجرة على أساس ميزتهم النسبية الخاصة وفي ضمان الأهداف الاجتماعية الجديدة بالأسلوب الأكثر كفاءة.

مفهوم الفقاعة

أخذت هيئة حماية البيئة خطوة كبيرة في الاتّجاه المقترح من قبل هذا التحليل في عام 1979 عندما أصدر تعليمات جديدة للسماح بالمبادلات وتشجيعها بين مصادر تلويث الهواء. بدلاً من وضع حدود صارمة على الإشعاعات المسموح بها من كلّ مدخنة، ستسمح وكالات التنفيذ للمصانع بتجاوز الحدود عند نقطة ما إذا كان بإمكانها أن تحقّقها عند نقطة أخرى. يمكنها أن تتظاهر بأنّ هناك فقاعة عملاقة فوق كامل المصنع (من هنا كان اسم هذه الطريقة - مفهوم الفقاعة) وتسيطر على الإشعاعات الكلية الداخلة في الفقاعة. بموجب هذه السياسة، يمكن للشركات أن تقلّل تكلفة الوصول إلى المستوى المستهدف لنوعية الهواء عن طريق السماح للإشعاعات بالارتفاع حيثما تكون السيطرة عليها مكلفة بشكل خاص وتحقيق ذلك المستوى أينما يكون من الممكن تقليل الإشعاعات بتكلفة أقل.

تم تحدّي هذه الطريقة في المحكمة من قبل مجموعات بيئية، تلك التي ادّعت بأنّ هذه الطريقة سمحت لمزيد من التلوث بالحدوث في المناطق التي كانت نوعية الهواء فيها أصلاً غير مطابقة لمعايير هيئة حماية البيئة، لا يجب السماح لشركة ما بقذف مواد بغيضة من المدخنة "أ" فقط لأنها قلّلت الإشعاعات من المدخنة "ب". لقد جادل اختصاصيو البيئة في أنه إذا كان من الممكن تقليل

الإشعاعـات من "ب" بتكلفة منخفضة، فإنها يجب أن تُقلّل. لكن لا يجب السماح للإشعاعـات من "أ" أن تزيـد. وافترضت حجّة اختصاصيي البيئـة ضمنياً بأنّ هناك سلعة واحدة فقط: هواء نظيف.

رفضـت المحكمة العليا هـذه الحجّة في عام 1984، فاتحـة بذلك الطريق أمـام المعامـل والمصانع الموجـودة حالياً للتوسّـع في النطاقات مع مشـاكل نوعية الهـواء (بدون تدهـور نوعية الهـواء)، ومشجّعة هيئـة حماية البيئـة على السير خطوة واحدة أخرى للأمام. إذا كان لا بد من السماح للشركات والمصانع بالقيام بالمبادلات الداخلية لمصلحة الكفاءة، أو تحقيق أهداف معطاة بأقل تكلفة ممكنة، فلمـاذا لا يُسمح لمثـل هذه المبادلات فيما بين الشركات أيضـاً؟ فإذا أرادت شركة تزويـد الكهربـاء أن تبني مصنع توليد طاقـة جديد لإرضاء طلبـات زبائنها، قد تكون قادرة على عمل ذلك بدون الإساءة إلى نوعية الهواء عن طريق إقناع شركة أخرى بتقليل إشعاعاتها بالمقدار الذي ستنشر فيه الشركة الإشعاعات. في الواقع، سيسمح للشركات بشراء وبيع "حقوق التلويث".

لم يرض ذلك أبداً اختصاصيي البيئة الأكثر تحمساً، الذين جادلوا بأنّه لا أحـد يمتلك "حقّ التلويث" وبالتالي لا يوجد أي أحد آخر يمكنه أن يشتريه. على أيـة حال، إنّ الفرضية مشكـوك فيها. تمتلك الشـركات في الحقيقة حقوق إفراغ مـواد بغيضة إلى الهـواء، كما أُثبت ذلـك بواسطة حقيقة أنّها تعمـل ذلك بشكل مفتـوح ولا تغـرَّم. إن عندها كلاً من "حقوق التلويث" الفعليـة والقانونية. بقبول وتوضيـح تلك الحقوق، سمحت هيئة حماية البيئـة بتطوّر سوق لمثل هذه الحقوق، الأمـر الذي عنى بـدوره أنّ الشركات يمكنها أن تشـتري برامج ضبط التلوث من شـركات أخرى لديها ميزة نسبية في ضبطه. وإذا سمحت الهيئة للشركة المشترية فقـط باستعمال نسبة مئويـة معينة من الحقوق المشـتراة – لاستعمال 100، على سبيـل المثال، يجـب أن تشتري 130 – فيمكنها أن تستخدم مفهوم الفقاعة الموسّع في خدمـة الهواء الأنظف بتقدّم تدريجي. لاحظ، أيضـاً، أنّ أولئك الذين يريدون أن يكـون الهواء حتى أنظف مما تتطلّبه الهيئة، قـد يكونون قادرين، بموجب هذا النظام، على شراء "حقوق تلويث" وسحبها.

علـى أية حال، لن يعمل النظام ما لم تعـرّف الحقوق بشكل واضح وأصبح مـن الممكن الاعتماد عليها. لن يرغب أي فرد أو مجموعة بشراء الحقوق لسحبها إذا كان من الممكن أن تستجيب السلطات التنظيمية عن طريق خلق حقوق جديدة لتحـل محل تلك المسحوبـة. ولن تكون الشركات راغبة بدفـع المال لشراء الحقوق إذا كانـوا يعتقـدون أنّه يمكنهم أن يحصلوا على نفـس تلك الحقوق من السلطات التنظيميـة فقط بقليل من الضغط. وتفضّـل الشركات أكثر بكثير استثمار الموارد في اكتشاف وابتكار طرق لتقليل إشعاعاتها تحت ما هو مسموح لهم بثّه قانونياً إذا عرفوا أنّه يمكنهم أن يبيعوا النتائج إلى شخص آخر.

إنّ تنظيف الهواء تحدٍّ بيئي صعب على نحو استثنائي. كما إنّ مصادر تلوّث الهواء عديدة ومن الصعب مراقبتها. وستكون تكاليف تنظيف الهواء، بدلالة المنافع المتخلّى عنها، في أغلب الأحيان أعلى بكثير مما نميل إلى افتراضه عندما نفكّر في المصانع بشكل خاص (حيث يعمل ناس آخرون) وننسى بسهولة مداخننا الخاصة، وأنابيب عوادم السيارات، والشواء في الفناء الخلفي، والمرشّات البيتية. إن المنافع الهائلة من الهواء الأنظف، مقترنة بالتكاليف العالية لإنجازها، يجب أن تجعلنا نقدّر أيّ نظام يمكنه أن يعطينا أكثر مما نريد بتكلفة أقل.

الحقوق والمشكلة الاجتماعية للتلوث

لا نريد أن نختتم هذا الفصل بالمصادقة على الكفاءة، لأن عدم الكفاءة ليست هي المشكلة الأساسية. التلوث شأن اجتماعي وسياسي كبير في هذا الوقت لأن الناس يختلفون حول الحقوق. يبدأ ناس أكثر بالقول: "أنت تحصل على منافعك بفرض هذه التكلفة عليّ (أو علينا)، لكنّك لا تمتلك أي حقّ أخلاقي لعمل ذلك ولذا لا يجب أن يكون عندك أي حقّ قانوني". قد يكون من الصعب جداً حلّ خلافات من هذا النوع.

تقترح طريقة التفكير الاقتصادية بضعة مبادئ قد تكون مصدر عون مهم لنا عندما نبدأ المهمّة.

المبدأ الأول هو أنّ الطلب لا يكون أبداً غير مرن بشكل تام لأيّ سلعة، لا يكون كذلك حتى لسلعة الهواء النظيف. يجب أن نقرّر مقدار ما نريد، مع إقرار حصيف بأنّه يمكن الحصول على المزيد فقط عن طريق التخلّي عن كميات أكبر من السلع الأخرى التي نحن بحاجة إليها أيضاً.

المبدأ الثاني هو أنّه يجب علينا أن نترك للناس أكبر قدر ممكن من الحرية لاختيار طرقهم الخاصة للتكيّف. إذا كان هدفنا هو تقليل احتراق الوقود المستخرج، على سبيل المثال، فإننا بحاجة إلى ترك الناس يختارون الوسائل التي تقلّل التكلفة عليهم. يجب علينا أن نتفادى "القيادة والسيطرة"، التي ترفع تكلفة إنجاز أيّ هدف بشكل نموذجي، وبرفع التكلفة، تزيد أيضاً مقاومة الهدف نفسه. إن استعمال نظام السعر يقلّل التكاليف. وترك الناس يتبادلون يقلّل التكاليف أيضاً.

أخيراً، يجب أن نتذكّر أهمية حقوق الملكية الثابتة. عندما يعرف الناس ما هي القواعد ويمكنهم أن يعتمدوا على أنها لن تتغيّر بشكل اعتباطي، فإن تكاليف الصفقة ستقلّ والتعاون الفعّال سيزيد.

ازدحام حركة المرور كخارجانية

لكن وَلَعنا بالحقوق يعمينا أحياناً عن العالم الحقيقي، كما في حالة ازدحام حركة المرور. يصنّف ازدحام حركة المرور بثبات من قبل الأمريكيين كأحد أكثر مشاكل الحياة الحضرية إلحاحاً. عندما تفكّر في الموضوع، تراها مشكلة اجتماعية من النوع المحيّر لأن الأشخاص الذين يعترضون عليها هم تماماً نفس الأشخاص الذين يخلقونها. على أية حال، عندما تفهم مفهوم الخارجانيات يتبخّر اللغز.

يعتبر الازدحام خارجانية سلبية، أي أنّه تكلفة ولّدها الناس الذين لا يأخذونها بالحسبان عندما يتخذون قراراتهم. إن كل ما يأخذونه في الحسبان هو التكاليف التي يخلقها السائقون الآخرون فقط.

ماذا سيحدث إذا أقنعنا السائقين بتذويت خارجانيات ازدحام حركة المرور؟ إذا تمكنّا من أن نجد طريقة لقلب تكاليف الازدحام على السائقين الذين أحدثوها، ماذا سيحدث؟ إنهم سيقودون سياراتهم فقط عندما تتجاوز المنافع الحدّية من القيادة التكاليف الحدية. كلّ شخص يقوم بذلك الآن، بالطبع؛ لكن بموجب ممارساتنا الحالية، تلك التكاليف لا تتضمّن التكاليف المفروضة على الناس الآخرين. وإذا كان على السائقين دفع تكاليف الازدحام الحدّية التي فرضها قرارهم بالقيادة على الناس الآخرين بالإضافة إلى تكاليفهم الخاصة، فإنهم سيختارون أن يقودوا بشكل أقل. سيقودون فقط عندما تكون المنفعة الحدّية الخاصة بهم أكبر من مجموع التكاليف الحدية على كلّ شخص في المجتمع. يمكن لكلّ السائقين أن يكونوا أفضل حالاً! لن تكون الشوارع مزدحمة. سيصل السائقون إلى حيث هم ذاهبون بدون أن يعلقوا في حركة المرور. سيختار السائقون البدائل لرحلات السيارات تلك ذات القيمة الحدّية الأقل وبذلك يخفّضون على كلّ الأشخاص تكلفة القيام برحلات ذات القيمة الحدّية الأكبر. ومن غير ريب تقريباً، ستزداد نوعية البدائل. سيصبح تشكيل اشتراكات السيارات أسهل؛ ستتحرّك الحافلات بسرعة أكبر خلال الشوارع غير المزدحمة الآن وستعمل بتكرار أكثر بكثير استجابة للطلب المتزايد. كم سيكون ذلك رائعاً – لو كان هناك طريقة ما لتذويت الخارجانيات!

قيادة السيارة بدون الحاجة لدفع ضريبة أفضل لنا جميعاً، لكنها مكلفة جداً علينا جميعاً

هناك طريقة. إنها تدعى التسعير. يدعوها الاقتصاديون تسعير الازدحام. كل شخص آخر تقريباً يدعوها ضرائب قيادة السيارة ولا يريد سماع أيّ شيء أكثر حولها. "أدفع للطرق مع ضرائب غازوليني؛ لا أريد أن أدفع ثانية مع ضريبة". لكن ضرائب الغازولين تدفع تكلفة بناء الطرق، وليس تكلفة استعمالها. إنها التكلفة المهملة لاستعمالها التي تولّد الازدحام الذي يشتكي منه كلّ شخص. نواجه ازدحام المرور لأن الحكومة، التي تمتلك الطرق، تسمح لكلّ الأشخاص باستعمالها بدون دفع أي رسوم. وإذا كان مطلوباً منّا جميعاً دفع رسوم على أساس التكاليف التي تفرضها قيادتنا للسيارة على الآخرين، فإنه يمكننا أن نزيل الازدحام.

توجد الآن تقنية يمكـن من خلالها أن يُفرض على السائقين أسعار معدّلة بشـكل دقيق حسـب مستوى الازدحـام (التكاليف الخارجية). فضـلاً عن ذلك، يمكن أن يتم عمل كلّ ذلك بشكل تلقائي بدون أن يضطر كل شخص للتوقّف ودفع ضريبـة. يمكن أن ترسل الفواتير في نهاية الشّهـر. التقنية لم تستعمل لأن الناس معـادون جداً لفكرة الضرائب ذاتها؛ إنهم يفترضون أنّ لديهم حقّ القيادة بشكل مجّـاني على الشوارع التـي تُدفع لها ضرائبهم. إنهم يعتقـدون فقط أنّ الضريبة ستأخـذ مالاً من جيوبهم، ولا يدركـون أنّ نظام تسعير مداراً بشكل جيد يمكن أن يحدث منافع ذات قيمة أكبر بالنسبة لهم من التكاليف التي سيدفعونها على شكل ضرائـب. هذه حالة أخرى يمكن فيهـا لتسعير سلعة نادرة أن يقلّل تكاليف الحمل الساكن وبذلك يجعل جميع الأطراف أفضل حالاً.

نظرة سريعة

- تفرض الأعمال التي يقوم بها النـاس في أغلب الأحيان تكاليف على الآخرين لا يأخذها هؤلاء النـاس في الحسبان. يشير الاقتصاديون إلى هذه التكاليف كتكاليف مراقة أو خارجانيات سلبية.
- تتضاعـف الخارجانيات السلبية بسرعـة في المجتمعات الصناعية الحضرية. حتى عندمـا تكون التكاليف المراقـة لأعمال معيّنة أكبر مـن المنافع بالنسبة للمتصرفين، كثيراً ما ستمنـع تكاليف الصفقة الناس من المفاوضة من أجل ترتيبات أكثر إقناعاً.
- المفاوضـات هـي الإجراء القياسي الـذي يستعمله أعضـاء مجتمع ما لضمان تعـاون وموافقة الآخريـن بدون فرض تكاليف غير مرغـوب بها على أحدهم الآخـر. حقوق الملكيـة المعرّفة بشكل جيد تسهّل المفاوضـات عن طريق تقليل تكاليف الصفقة.
- يمكـن أن تُحلّ المطالـب المتعارضة لحقّ ما في أغلب الأحيان عن طريق فحص المبـادئ والممارسات الناشئة. يحافظ الحُكم بهـذه الطريقة على استمرارية توقّعـات الناس. حقوق الملكيـة غير الواضحة والتغـيّرات الاعتباطية في هذه الحقوق تجعل التعاون الاجتماعي أكثر صعوبة عن طريق جعل التخطيط بثقة أمراً أكثر صعوبة على أي شخص.
- قـد يجعل التغـيّر الاجتماعي السريع أو الجذري حـلّ المطالب المتعارضة لحقّ ما أمراً صعباً جداً من خلال الحكم الذي طلب التشريع له. يستلزم التشريع إنشـاء قواعد جديدة لتأسيـس وتعريف ما يمكن أن يعملـه النـاس بالمصادر التي تقع تحت سيطرتهم.
- ستنتـج القواعد الجديدة حلولاً أقـلّ تكلفة لمشاكل الخارجانيـة السلبية، مثل "التلوّث"، إذا جعلت هذه القواعد تبادل الحقوق والالتزامات أمراً أكثر سهولة

على الناس. الضرائب على التكاليف المراقة غير المرغوب بها وأنظمة تجارة "حقوق التلوث"، تزوّد حوافز مناسبة للملوّثين وتسهّل ترتيبات منخفضة التكلفة لتقليل التلوّث. إنّ ما يسمّى بمنهج القيادة والسيطرة، على النقيض، يولي اهتماماً بالمعلومات ومشاكل التحفيز التي تتحدّى أيّ سياسة تهدف إلى تقليل التلوث بشكل أقلّ بكثير مما تقوم به الأنظمة المتأثّرة بالسوق.

أسئلة للمناقشة

1. مسؤولون في ريفر إيدج، في نيو جيرسي، مرّروا نظاماً يمنع السكّان من إيقاف السيارات ذات لوحات الرخصة التجارية أو ذات اللافتات على الأبواب في ممراتهم ليلاً.
   - أ. هل ولّد الأشخاص الذين يوقفون تلك السيارات خارجانيات سلبية؟
   - ب. لماذا اختار أولئك الأشخاص الذين كرهوا رؤية مثل هذه السيارات في حيّهم الضغط لوضع نظام جديد بدلاً من التحدّث مباشرة إلى مالكي السيارات؟
   - ج. جعل النظام بعض الناس أفضل حالاً وبعضهم أسوأ حالاً. كيف نعرف فيما إذا تجاوزت منافع النظام تكاليفه؟
2. أي من الأعمال التالية تولّد خارجانيات سلبية تخلق بدورها أيضاً مشاكل اجتماعية؟
   - أ. رمي قشور الفستق على الرصيف.
   - ب. رمي قشور الفستق على الأرض في لعبة دوري رئيسي للبيسبول.
   - ج. إلقاء غلاف الحلوى على الرصيف.
   - د. إسقاط قصاصات ورق من عمارة مكاتب أثناء استعراض في وسط المدينة.
   - ه. بدء مفرقعات نارية عالية في يوم الاستقلال.
   - و. إنتاج عروض ألعاب نارية في يوم الاستقلال.
3. لماذا يقوم الناس بإزعاج الآخرين أحياناً بالكلام أثناء عرض الأفلام في دور السينما؟ هل يتفق المتكلمون وأولئك الذين يزعجونهم على الحقوق التي يكتسبها كل منهم عندما يشترون تذاكر السينما؟ كيف يمكن لمالكي قاعات السينما أن يحلّوا هذا النزاع؟ لماذا لا يقومون بعمل ذلك؟
4. ما هي ادّعاءات حقوق الملكية التي تتضارب مع كلّ من الحالات الموصوفة هنا؟ كيف تفضّل أنّ تُحلّ (على افتراض أنّك مراقب حيادي!)؟

أ. يريد مالكو الدراجات البخارية أن يزيلوا كاتم صوت دراجاتهم ليحصول على أداء محرّك أكثر كفاءة، لكن القانون يحدّد الضوضاء التي يمكن لأيّ دراجة بخارية أن تصدرها.

ب. تريد مجموعة ما حظر اللوحات الإعلانية على طول الطرق السريعة الريفية، لكن المزارعين يدّعون أنّ لديهم حقّ نصب أيّ نوع يريدونه من الإشارات على ملكيتهم الخاصة.

ج. يقدّم مشرّع ولاية ميزوري مشروع قانون يجرّم التمخيط بصوت عالٍ أو بطريقة مزعجة في مطعم ما.

د. يقترح مشرّع ولاية كينيتيكت مشروع قانون يمنع رمي الأرزّ في حفلات الزفاف على أساس أنّ الأرزّ غير المطبوخ غير صحّي للطيور.

ه. يريد مالكو المطاعم منع الناس الذي يرتدون ملابس لا ترضي بعض المعايير من دخول مطاعمهم. (هل يجب أن يكون هذا شرعي؟)

و. الناس الذين لا يستحمّون أبداً يريدون استعمال حافلات المدينة. الناس الذين لا يمشّطون شعرهم أبداً يريدون الجلوس والتمشّي في المتنزهات العامّة. (هل يجب منع "الوسخين" من ركوب الحافلات؟ هل يجب حرمان "المبهذلين" من دخول المتنزهات؟)

5. تزوّدك شجرة توت كبيرة في ساحة جارتك بظلّ مرحّب به، لكنها لا تعطيها إلا الكثير من التوت غير الصالح للأكل. إنها تريد قطع الشجرة.

أ. هل لديها الحقّ القانوني لعمل ذلك؟

ب. أنت تقول لها: "أعرف أنّك تكرهين ذلك التوت، لكن ليس بمقدار ما سأكره أنا فَقد الظلّ." هلّ بإمكانك أن تثبت صحّة جملتك؟ إذا لم يكن باستطاعتك إثبات أنّك تقيّم الظلّ المستمر أكثر مما تقيّم هي الساحة النظيفة، هلّ بإمكانك أن تقنعها بوضع قيمة لمنافعها من ترك الشجرة أعلى من قيمة منافعها من قطعها؟ (تلميح: كيف تقنع منظف البالوعة بأن يقرّر تنظيف خطّ بالوعتك في عصر الأحد بدلاً من أن يشاهد مباراة لفريق كرة القدم المفضّل لديه؟)

ج. طريقة بديلة لك هي أن تتحدّى حقّها القانوني في قطع الشجرة. قد تحاول أن تجد للشجرة حدثاً أو معلماً تاريخياً معلناً، أو قد تذهب إلى المحكمة لتطلب منها أن ترسل بيان للأثر البيئي قبل أن يُسمح لها بإزالة الشجرة. ما هو الخطر في هذه الوسيلة بالنسبة لك؟ (تلميح: إذا كنت تعتقد بأنّك قد تمنع في المستقبل من ممارسة حقّ تمتلكه الآن، هل ستنتظر حتى ترى ذلك يحصل لحقّك أم هل ستمارسه في الوقت الذي ما تزال تمتلكه بشكل واضح؟)

6. يتشاجر طفلان على من يحق له أن يختار البرنامج الذي سيُشاهد على جهاز تلفزيون العائلة الوحيد. هذه حالة من حقوق الملكية المتعارضة.

أ. هل يجب على الأبوين أن يخبراهما أن يحلّوها بأنفسهم؟ تحت أيّ ظروف يمكن لهذا أن ينتج حلاً مرضياً للنزاع؟

ب. كيف تجعل حقوق الملكية المعرّفة بشكل سيئ أمر الوصول إلى حلّ مقنع من خلال المفاوضات أكثر صعوبة في مثل هذه الحالة؟

ج. بيّن أنّ الآباء قد يساهمون في حلّ النزاع أولاً بعرض الحُكم، ثمّ بتقديم التشريع.

7. وفْق استطلاع أجرته صحيفة الوول ستريت ومحطة الـ إن بي سي، فإن ثمانية من كل عشر أمريكيين يقولون إنّهم "اختصاصيو بيئة". هل تدعم ممارسات شرائهم واستهلاكهم ذلك الادّعاء؟

أ. سبعة وستّون بالمائة من أولئك المُستَطلعين قالوا إنّهم سيكونون على استعداد لدفع 15 إلى 20 سنت إضافي لكل غالون للحصول على غازولين يسبّب تلوثاً أقل بكثير من المزيجات الموجودة حالياً. ردّت مصفاة رئيسية واحدة بأنّها طوّرت مثل هذا المزيج، لكنّها لم تبعه. هل ستقول أن اعضاء الـ67 بالمائة الذين لا يشترون المزيج الأقل تلويثاً عندما يصبح متوفراً ليسوا صادقين في ادّعاءهم أنّهم اختصاصيو بيئة؟

ب. عندما سُئلوا فيما إذا كانوا يفضّلون إضافة 25 سنتاً إلى ضريبة الغازولين لتشجيع قيادة أقل وحماية أكثر، عارض 69 بالمائة من أولئك المُستَطلعين الضريبة و27 بالمائة فقط دعموها. هلّ بإمكانك أن توفّق بين هذا الوضع وادّعاء ثلثي أولئك المُستَطلعين أنّهم اختصاصيو بيئة؟

ج. خمسة وثمانون بالمائة من أولئك المُستَطلعين أرادوا من الحكومة أن تفرض على السيارات أن تكون أكثر كفاءة في استهلاك الوقود وأقل تلويثاً حتى لو جعلها ذلك أغلى، بالرغم من أن 51 بالمائة فقط كانوا راغبين برؤية سيارات صُنِعت "أصغر وأقل سلامة" من أجل حماية البيئة. هلّ بإمكانك أن تعطي تفسيراً معقولاً لهذه المجموعات التوافقية من المواقف؟

8. تقول لافتة على الشاطئ "25 دولاراً غرامة على من يرمي الفضلات". مع هذا، قام مستعمل شاطئ برمي زجاجات الصودا المستعملة على الرمل بدلاً من المشي إلى برميل النفايات البعيد. إنّه يعرف أنّ دورية الشاطئ رأته وستحرّر له مخالفة، لكنّه غني جداً ولذا يضع قيمة حدية منخفضة جداً على المال وقيمة حدية عالية جداً على الوقت. هل تدعوه برامي فضلات إذا كان على استعداد لدفع الغرامة؟ أم هل قام بشراء حقّ استعمال الرمل كحاوية فضلات؟

9. بيّنت استطلاعات قسم طريق ميشيغان السريع أنّ فضلات أوعية الشراب نقصت بمقدار 82 بالمائة، وأن الفضلات الكليّة نقصت بمقدار 32 بالمائة عندما تبنّت الولاية قانون تأمين إلزامي على أوعية المشروبات الغازية والبيرة. طبقاً لأحد تقديرات تأثير القانون على الأسعار، كان مستهلكو ميشيغان يدفعون 300 مليون دولار إضافية في السّنة للبيرة والمشروبات الغازية كنتيجة للقانون.

أ. إذا كانت هذه الأرقام صحيحة، هل قانون التأمين الإلزامي هذا "مربح" في حكمك؟ كيف تقرّر ذلك؟

ب. افترض أنّنا عرفنا أنّ مواطني ميشيغان يقيّمون في الحقيقة الانخفاض في الفضلات بأكثر من 300 مليون دولار في السّنة. هل يثبت هذا ربحية قانون التأمين الإلزامي؟

ج. كم عدد الناس الذين يمكن أن يوظّفوا بوظيفة دائمة للتجوّل وجمع الفضلات مقابل 300 مليون دولار في السّنة؟ افترض أنّ جامعي الفضلات يتلّقون 5 دولارات في السّاعة، أي ما يساوي 10,000 دولار في السنة على أساس 50 أسبوعاً في السنة و40 ساعة عمل كلّ أسبوع. هل تعتقد أن مثل جيش جامعي الفضلات الدائمين هذا يمكن أن يخفّض الفضلات الكليّة بما يزيد عن 32 بالمائة إلى حدّ كبير؟

10. تسمح المدينة بتشغيل السيارات بدون كاتم صوت إذا كانت تحمل رخصة ضوضاء سارية المفعول، التي تكلّف 20 دولاراً في الشّهر. من غير القانوني في المرتفعات تشغيل أي سيارة بدون كاتم صوت، وغرامة المخالفة هي 100 دولار. يقبض على السّائقين الذين يختارون مخالفة نظام المرتفعات ويغرّمون حوالي مرة كل خمسة شهور. بكلمة أخرى، تسمح المدينة بالسيارات المزعجة مقابل دفع رسم معين، والمرتفعات تمنعها وتغرّم المخالفين. الرسم والغرامة متكافئان مالياً عندما نضرب الغرامة باحتمالية دفعها في أيّ شهر والتي تساوي 0.2.

أ. بمعرفة هذه المساواة المالية، ما هو الاختلاف بين منهجي المدينة والمرتفعات تجاه مشكلة كاتم الصوت والسيارات المزعجة؟

ب. من الواضح أنّ الأشخاص الذين يقودون بدون كاتم صوت في المدينة مرخّصون لعمل الضوضاء. هل الأشخاص الذين يقودون سياراتهم بدون كاتم صوت في المرتفعات يكتسبون رخصة عندما يدفعون غراماتهم؟ هل يتفق مشرّعو المرتفعات على أنّ دفع الغرامة يخوّل أحدهم للقيادة بدون كاتم صوت؟

ج. اختلاف واحد بين "يمكنك أن تزعج إذا دفعت" و"لا يمكنك أن تزعج، وستدفع إذا فعلت ذلك" هو أنّه في الحالة الأخيرة يقوم الطرف الذي يزعج بعمل شّيء يدينه المجتمع ويعتبره أمراً خاطئاً. هل تمارس تلك

الحقيقة تأثيرها الخاص على السلوك؟ كيف تردّ المجتمعات عادة عندما يستمرّ بعض الأفراد في سلوك يعتبر أمراً خاطئاً قانونياً؟ هل تبقى العقوبة ثابتة، كما هي في حالة رسم مقابل السلوك المسموح؟

د. هل يساعدنا ذلك التمييز في فهم ما يكمن وراء بعض من الاعتراضات على رسوم التلويث؟ عندما يحتجّ الناس على أنّ الرسوم المستندة على الإشعاعات إلى الهواء أو الماء تشكّل "رخصة للتلويث"، هل من الممكن أنهم يعترضون على تفويض قانون الإشعاعات؟ هل يريدون المشعّين أن يتحمّلوا لوماً أخلاقياً بالإضافة إلى تكاليف نقدية أعلى؟ لماذا يريد الناس الذين يهتمّون بشدّة بهواء أو ماء أنظف، لماذا يريدون القضية أن تكون أخلاقية؟

ه. متى سيكون مرغوباً بالتعامل مع الإطلاقات إلى الهواء أو الماء كتكاليف تفرض على الآخرين ويسمح بها مقابل دفع رسم ما، ومتى سيكون من الأفضل التعامل معها كجرائم يُعاقب عليها بالغرامات؟

11. تندب كتب التاريخ في أغلب الأحيان دمار القطعان العظيمة من الثور الأمريكي الذي جاب المروج الغربية قبل وصول الصيّادين غير الأصليين.

أ. لماذا يرغب العديد من الناس باصطياد هذه الحيوانات وترك لحمهم وإخفائها لتفسد؟ أما كان هذا يعتبر تبذيراً بشكل كبير؟ لماذا يقوم الكثيرون بوضع مثل هذا القيمة العالية على ما يبدو على لحظة من رياضة قتل هذه الحيوانات فقط بسبب الإثارة وليس لأي سبب آخر؟

ب. من يتحمّل التكاليف عندما يصيب صيّاد ما ثوراً أمريكياً أو "جاموساً" من نافذة قطار مارّ؟

ج. هل كان انقراض الجاموس القريب فعلاً غير قابل للنقض؟ أم هل يمكن أن نعيد تلك القطعان الضخمة من الجاموس خلال بضع سنوات إذا وجدت الحوافز المناسبة؟

د. ما هو الحيوان الذي حلّ محل الجاموس على المروج الغربية؟ لماذا لا تعاني قطعان الماشية العديدة المنتشرة والتي تغطّي البلاد من مصير الجاموس؟ ما الذي تعتقد أنه سيحدث للحجم النسبي لقطعان الجاموس والماشية إذا فقد الأمريكيون ذوقهم الخاص بلحم البقر واكتسبوا حبّاً شديداً للحم الجاموس؟

12. ما هو الاختلاف الذي سببته الملكية؟ ارجع للخلف وألقِ نظرة على سؤال 9 في نهاية الفصل الأول. ثمّ حاول الإجابة على هذه الأسئلة:

أ. ما هو الردّ الذي ستتوقّعه من نادي (سييرا) [منظمة أصدقاء البيئة] إذا طالبت شركة نفط بالسماح لها باستخراج الغاز الطبيعي من منطقة بريّة مملوكة من قبل الحكومة الفيدرالية؟

ب. ما هو الاختلاف الذي تعتقد أنّه سيحدث في قرار نادي سييرا إذا كانت شركة النفط على استعداد لدفع ضريبة هائلة للحكومة الفيدرالية بسبب توفّر الكثير من الغاز الطبيعي في تلك المنطقة البريّة؟

ج. ما هو الاختلاف الذي تعتقد أنّه سيحدث إذا وعدت شركة النفط بانتزاع الغاز الطبيعي في الطرق التي كان لها تأثير صغير جداً على البيئة؟

د. ما هو الاختلاف الذي تعتقد أنّه سيحدث لو كانت المنطقة البريّة مملوكة من قبل نادي سييرا، بدلاً من كونها عائدة للحكومة الفيدرالية؟

ه. لماذا تفترض أن مجتمع (أودوبن) يسمح لثلاث شركات نفط باستخراج الغاز الطبيعي من أرضها في لويزيانا والبالغ مساحتها 26,800 هكتار؟

و. تدفع شركات النفط في مليون دولار تقريباً في السّنة كضرائب لمجتمع أودوبن. هل تعتقد أن هذا الترتيب يروّج لغايات مجتمع أودوبن؟ هل تعتقد أنّه يروّج لمصلحة مستهلكي الغاز الطبيعي؟

ز. هل من المنطقي لمجتمع أودوبن أن يسمح باستخراج الغاز الطبيعي من أرضه الخاصة بينما يعارض ذلك في مكان آخر؟

13. هل نحتاج إلى قوانين لمنع تآكل الأرض الزراعية؟ هل يسبب تآكل الأرض الزراعية خارجانيات سلبية؟

أ. كيف تؤثّر الممارسات الزراعية التي تسبّب تآكل التربة على القيمة الحالية للأرض الزراعية؟

ب. كيف سيقرّر مالك الأرض الزراعية الذي يريد أن يزيد القيمة الحالية لأرضه إلى الحدّ الأعلى فيما إذا كان سيتبنّى إجراءات معيّنة للمحافظة على التّربة أم لا؟

ج. لماذا سيتبنّى فلاح مستأجر عادة تقنيات محافظة على التّربة أقل عدداً وفعاليةً من مالك الأرض؟

د. لماذا سيسمح ملاك الأراضي لمستأجري المزارع بتخفيض القيمة الحالية للأرض من خلال الممارسات التي ترفع العوائد الحالية لكن تزيد حساسية الأرض للتآكل؟

ه. ما هي بعض عواقب تآكل التربة التي تفرض تكاليف على الناس غير ملاك الأراضي؟ هل سيأخذ مالك-مشغل الأرض هذه التكاليف في الحسبان بالكامل في اتخاذ القرارات حول إمكانية وكيفية حرث وزراعة أرض معرّضة بشكل بارز لتآكل الريح أو الماء؟

و. افترض أنّ الناس الذين يزرعون أرضهم الخاصة عندهم مشكلة في جني دخل يكفي لدفع رهوناتهم ويبدأون بالخوف من فقدان ملكية الأرض

للمؤسسات المقرضة. كيف سيؤثّر هذا الخوف على قراراتهم حول المبادلة بين المحاصيل المتزايدة وتآكل التربة المخفّض؟

ز. يشتري مزارع من (مونتانا) مئات الآلاف من هكتارات المراعي من المزارع المشغلة لمدة طويلة كمزارع ماشية، ثمّ يحرث الأرض ويزرعها بالحنطة. لماذا يبيع أصحاب مزارع الماشية مزارعهم؟ لماذا يحوّل المزارع المشتري الأرض من إنتاج الماشية إلى إنتاج الحنطة؟ إذا عرف المزارع أنّه سيطلب منه تعويض سكّان المقاطعة مقابل العواصف الغبارية التي ستنتج عند تحويل الأرض من رعي الماشية إلى إنتاج الحنطة، فهل من الممكن أن يجد تربية الماشية أكثر ربحية من زراعة الحنطة؟

ح. هل يجب أن يطلب من المزارعين الذين تتجاوز ممارساتهم مشكلة العواصف الغبارية تعويض الآخرين عن الغبار الإضافي الذي يضعونه في الهواء؟ كيف يمكن إدارة مثل نظام التعويض هذا؟

14. يوجد لك هنا سؤال متعدّد الاختيارات لتفكّر بشأنه. البنايات والحدائق في الجامعة مليئة بالفضلات أكثر بكثير من البنايات والحدائق في مركز التسوّق لأن: (1) الطلاب سذّج بطبيعتهم؛ (2) عدد الأشخاص الذين يستعملون الحرم الجامعي أكثر من الأشخاص الذين يستعملون مركز التسوّق؛ (3) الزبائن في مركز التسوّق عندهم فرصة أقل لرمي الفضلات لأنهم لا يدخّنون أو يشترون طعاماً جاهزاً؛ (4) الزبائن في مركز التسوّق عندهم حافز أقل لرمي الفضلات لأنهم فخورون بكونهم "متسوّقي الجامعة" ولذا يعتنون كثيراً بـ "حرمهم"؛ (5) هناك ناس في مركز التسوّق غير موجودين في الحرم الجامعي يتوقّعون تلقّي منافع مالية كبيرة من إبقاء البنايات والحدائق خالية من الفضلات.

15. عندما اشتريت بيتك، كان يمرّ فوقه 5 طائرات فقط، في المعدل. نما ذلك العدد ببطء وبشكل تدريجي تقريباً عبر السنوات الماضية ووصل الآن إلى 150. هل يعتبر هذا التغيير، من 5 إلى 150، تغييراً صارماً أو جذرياً؟ هل وضعك مع 150 طائرة تطير فوق بيتك يومياً أكثر احتمالاً لأن العدد تزايد ببطء وبشكل تدريجي؟ هل كنت ستفضّل تلقّي تعويضاً من نوع ما لو حدثت هذه التغييرات على فترة زمنية قصيرة جداً؟ هل حقيقة إنّنا لا نستطيع معرفة أيّ قشّة هي التي كسرت ظهر البعير تعني أن إضافة المزيد من القشّ إلى حمولة البعير لم تكن سبب ظهره المكسور؟

16. أسّست العديد من المطارات المدنية الكبيرة برامج لشراء حصص أصحاب تلك البيوت الأكثر تأثّراً بضوضاء المطار.

أ. هل يستحقّ الناس الذين يمتلكون بيوت تحت خط طريق الطائرات مباشرة وضمن حدود 5,000 قدم من المدرج تعويضاً مقابل الضوضاء الحاصلة

من هبوط أو إقلاع الطائرات؟ إذا كنت تعتقد أنّهم يستحقّون ذلك، فاسأل نفسك عن موقع الخطّ الذي سترسمه. ماذا عن الناس الذين تقع بيوتهم على بعد 15,000 قدم من بداية المدرج أو الذين يعيشون في مكان قريب جداً من الطريق لكن ليس تحته تماماً؟

ب. إذا أجّر المالك بيته، فمن الذي يجب أن يتلقّى التعويض؛ المالك أم المستأجر؟ لماذا؟

ج. هل المالكون الحاليون هم الأشخاص الملائمون للتعويض؟ ألم يتم تعويض المالك الحالي في سعر الشراء إذا كان البيت قد تم شراؤه خلال السنوات القليلة الماضية؟

د. ما الاختلاف الذي سيحصل في جوابك على السؤال السابق لو كان من المتوقّع بشكل عام - عندما انتقلت ملكية البيت - أن المطار سيشتري حصة أصحاب تلك البيوت الأشد تأثّراً بالضوضاء؟

17. إذا طُلب من شركات طيران دفع رسوم هبوط تُعدّل لتأخذ في الحسبان مستوى إشعاعات ضوضاء طائرات معيّنة، ووقت الهبوط النهاري أو الليلي، وكثافة التعداد السكاني قرب المطار، فما هي الخطوات التي ستأخذها شركات الطيران لتقليل تأثير عملياتهم على أصحاب البيوت الذين يعيشون بالقرب من المطارات؟

أ. حَسَبَ جهاز حكومي لكلّ من المطارات الثلاثة والعشرين الهبوط في القيمة الإيجارية السنوية للملكيات المحيطة بها بسبب الضوضاء، وقسّم هذا المجموع على عدد مرات الإقلاع والهبوط خلال السنة. كان المعدل الأعلى 196.67 دولاراً لمطار (لو جوارديا) في نيويورك؛ وكان المعدل الأدنى لمطار (بورتلاند) في أوريغون، بتكلفة قيمتها 0.82 دولار لكلّ إقلاع أو هبوط. هذا يعني أنّ كلّ إقلاع أو هبوط فرض تكلفة مدمجة قيمتها 200 دولار تقريبا على جيران (لو جوارديا)، لكن أقل من دولار على كلّ أولئك الذين يعيشون حول مطار (بورتلاند). هل ستجد شركات الطيران أن من اهتمامها استعمال بعض المطارات بشكل أكبر مما تقوم به الآن، وأخرى بشكل أقل إذا تزايدت أجور إقلاعها وهبوطها بهذا المقدار؟

ب. هل من المحتمل أن تركّب شركات الطيران ترس ضبط ضوضاء مجدّد أو أن تشتري طائرات جديدة أهدأ إذا كان عليها أن تدفع رسوماً أعلى للطائرة الأكثر ضوضائية؟ ردّ على الحجّة التي تقول "إنه لن تقوم أي شركة طيران بإلغاء طائرة غالية الثمن مقابل توفير 400 دولار فقط كضرائب مطار إضافية". هل يفكّر ناقد الضرائب الإضافية هذا بشكل حدّي؟

ج. كيف سيقنع مثل نظام الضرائب الإضافية هذا شركات الطيران بقيادة طائراتها الأكثر ضوضائية إلى بورتلاند وطائراتها الأهدأ إلى مدينة

نيويورك، أو باستعمال مطار (دالس) بدلاً من المطار المحلي عند الطيران إلى واشنطن العاصمة؟ (أظهر مطار (دالس)، الذي يقع في منطقة بعيدة في ريف فرجينيا، تكلفة تبلغ 5.64 دولاراً لكلّ تشغيلة في الدراسة.)

18. ما مدى الصرامة التي يجب أن يُضبط فيها الأوزون؟ وضع التشريع الفيدرالي معيار الأوزون في مستوى يمنع أيّ تأثيرات صحية مضادّة على الناس الذين يتمرّنون في منطقة ذات تراكيز أوزون عالية.

أ. هل هناك أيّ طريقة علمية تقرّر فيما إذا كانت المنافع من معيار الأوزون الصارم أكبر من تكاليفه؟

ب. وفق مقالة في صحيفة النيويورك تايمز، 51 بالمائة من الإشعاعات السنوية للمركّبات العضوية المتطايرة التي تنتج الأوزون في المستوى الأرضي تأتي من تشغيل السيارات. لذا يمكننا أن نحمي صحتنا إمّا بمنع قيادة السيارات الكثيرة أو بالممارسة الأقل في تلك المناطق الحضرية التي تتجاوز فيها مستويات الأوزون المعيار، وذلك على مدار بضعة أيام من السنة. ما هي الطريقة الأكثر كفاءة لحماية صحتنا؟

ج. افترض أنّ المذيبات الصناعية تسبب 4 بالمائة من بعض الإشعاعات الضارّة وأنّ المذيبات المنزلية تسبب 5 بالمائة منها. إذا مرّرنا تشريعاً لتقليل استعمال المذيبات، فما هو الأرجح؛ أن يحدّد التشريع الاستعمال الصناعي أم المنزلي؟ هل يثبت التقييد على الاستعمال الصناعي أنّ الناس أكثر أهميّة من الأرباح؟

19. اشترت شركة تزويد الكهرباء في واشنطن من شركة تصنيع حقّ إضافة 60 طناً من "مواد جزيئية" إلى الهواء كلّ سنة، بمبلغ 265,000 دولار. خفّض المصنّع إشعاعاته السنوية بمقدار 69 طناً قبل سنوات قليلة من خلال عصرنة مصنعه. وادّعى ممثل منظمة بيئية أن ممارسة بيع حقوق التلويث تعني ببساطة "أنه حالما يترك أحد ملوّثي الجو الحلقة، سيكون هناك بديل جاهز".

أ. ما هي فوائد النظام التي أهملها ذلك النقد؟

ب. استعملت شركة التزويد الأرصدة لترميم وتشغيل مصنع توليد يحرق القمامة بالإضافة إلى أنواع الوقود الأخرى، وبالتالي يقلّل من مشاكل التخلص من النفايات الصلبة. ما هو الأفضل بالنسبة للبيئة؛ دفن القمامة أم حرقها؟

20. افترض أنّ الهيئات البيئية الحكومية تقرّر بالضبط مقدار ما سيسمحون به من كلّ نوع من الملوثات الصناعية ضمن سقيفة جوية معطاة ويبيعون حقوق إفراغ هذه الكميات من الملوثات إلى مقدم السعر الأعلى.

أ. ما هي الشركات التي ستقدم العروض الأعلى؟

ب. كيف يمكن للمواطنين الذي يهتمّون بهواء أنظف مما تطلبه الهيئة استعمال هذا النظام للحصول على ما يريدون؟

21. "لا تستطيع الضرائب ضبط التلوث. إنها فقط ستقود الشركات الصغيرة خارج العمل في حين تتجّه الشركات الكبيرة، التي تستطيع تحمّل الدفع، مباشرة نحو التلويث." هل توافق على ذلك؟

22. هنا فقرة من رسالة إلى صحيفة الوول ستريت كتبها رئيس لجنة الصحة والبيئة في مجلس الشيوخ:

أرخص وأفضل طريقة لتنظيف الهواء هي عن طريق التأكّد من أنّ المرافق الصناعية الجديدة تبنى نظيفة. إن بناء فرن كوكا جديد أو فرن عالٍ نظيف أسهل بكثير من محاولة تجديد أجزاء مرفق قديم بوسائل سيطرة على التلوث. إن استبدال السيارات القذرة القديمة بسيارات نظيفة جديدة يؤدي إلى تقليل التلوث الناتج من السيارات، وكذلك بنفس الطريقة يؤدي إغلاق مداخن عاصمة أمريكا إلى تنظيف الهواء.

إن القانون الذي يتطلّب من السيارات الجديدة أو المرافق الصناعية الجديدة أن تكون "نظيفة" يرفع تكلفة إنتاج السيارات الجديدة أو المرافق الجديدة، وبالتالي يرفع سعرهم. كيف سيشجّع هذا على الاستعمال الأطول للسيارات والمرافق القديمة و"القذرة"؟ بيّن كيف يمكن لقانون ما أن يؤدّي إلى هواء أوسخ عن طريق وضع السيطرة الصارمة والمكلفة بشكل مفرط على السيارات أو المرافق الصناعية الجديدة.

23. افترض أنّ الرسم البياني في الشكل رقم 12-1 يبين تكلفة تقليل انبعاثات السيارات غير المرغوب بها بنسب مئوية مختلفة من خلال أجهزة إلزامية للسيطرة على العادم معبّر عن هذه التكلفة في السّنة لكلّ سيارة.

أ. لماذا يرتفع المنحنى ببطئ في بادئ الأمر ويزيد بسرعة أكثر مع انخفاض مستويات الإشعاع؟ هل هذه خاصية غريبة لأنظمة السيطرة على عادم السيارة، أم هل هي علاقة أكثر عمومية؟

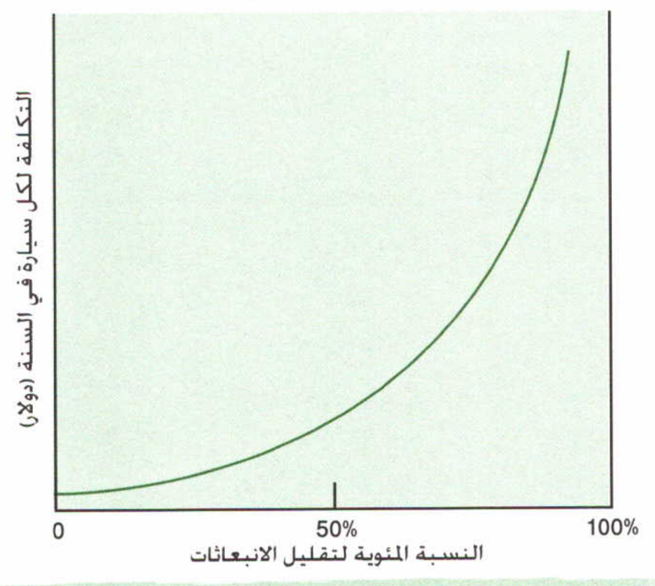
ب. هل يخبرنا ذلك المنحنى عن مقدار الإشعاعات التي يجب أن تخفّض؟ هل يزوّد أيّ توجيه لأولئك الذين يضعون سياسة عامة في هذا المجال؟

ج. إذا كنت تعتبر أن هذا المنحنى هو التكلفة الحدية لتزويد هواء أنظف، فأيّ نوع من البيانات تحتاج لتنشئ منحنى الطلب على الهواء الأنظف؟ ماذا ستكون أهمية التقاطع بين هذين المنحنيين؟

د. افترض أنّك تريد اكتشاف كم يقيّم الناس في منطقتك الهواء الأنظف. لذا كلّفت بمسح يُسأل فيه الناس عن مقدار ما سيكونون مستعدين لدفعه

مقابل الحصول علـى مستويات مختلفة من تقليل كمية إشعاعات السيارة الضـارة في مجتمعهـم. هلّ بالإمكان أن تعتمد عليهـم عموماً لقول الحقّ؟ تذكّـر أنّهم يعرفون أنّهم لن يتمسّكوا بتقديرهم - أي أنه لن يكون مطلوباً منهـم في الحقيقـة دفع ما يقولـون إنّهم سيكونـون مستعديـن لدفعه. ما المصادر الرئيسية للانحياز في مثل إجراء المسح هذا؟

ه. افترض أنّ مسحـك أجـري لصالح الحكومـة وأن النـاس الذيـن يُسألون يعرفـون أنّه سيطلـب منهم في الحقيقة دفع ضريبـة سنوية مماثلة للمبلغ الـذي يقولون أنّهـم مستعدون لدفعه مقابل مستـوى التخفيض الذي تقرّر أخـيراً وفُرض. أي نـوع من الانحيـاز سيقـدّم هـذا إلى مقياسك لطلب المجتمع للهواء الأنظف؟



الشكل 1-12 : تكلفة تقليل انبعاثات السيارات

24. مـا هو أفضـل مكان للتخلّص من النفاية الصلبـة؟ إنّ الجواب الأكثر شيوعاً هو: ليس في فنائي الخلفي!

أ. كيف تميّز مدينة ما بشكل غير عادل ضدّ بعض الناس حينما تختار موقعاً جديداً للتخلص من النفايات؟

ب. ما الـذي يجعل النـاس مستعدين لـترك الآخرين يتخلّصون مـن النفاية الصلبة في "فنائهم الخلفي"؟

ج. مـا الذي سيحـدث إذا "منحت" مدينة ما موقعهـا الجديد للتخلص من النفايـات إلى المجتمع الأكثر رغبـة بقبوله؟ كيف يمكن الحصول على مثل هذه الرغبة وقياسها؟


665
585
Diesel
600
000
Grand
al Electric
PEUGEOT
307
12-76014

13 الأسواق والحكومة

يتم إطلاق فكرة الخارجانيات - السلبية والإيجابية - غالباً في لغة *فشل السوق*. الفكرة هي أن عملية السوق تخفق في إنجاز جزء من المعيار المثالي. كما تقترح أنّ الإجراء التصحيحي الحكومي يمكن أن يدفع نظام السوق بشكل أقرب إلى المعيار *الأمثل*.

يفترض الأشخاص ذوو النية الحسنة (بما في ذلك الاقتصاديين) في أغلب الأحيان أنّ المسؤولين الحكوميين سيمتلكون المعلومات والحافز لتحسين مشاكل التنسيق الاقتصادي للعالم الحقيقي. لكن هناك احتمالية أن تجعل السياسة الحكومية الأمور أسوأ. كان جيمس بيوكانن، الفائز بجائزة نوبل في الاقتصاد، يقول غالباً: "يمتلك الاقتصاديون الذين يحلّلون فشل السوق إلتزاماً أخلاقياً لتحليل الفشل الحكومي أيضاً".

يواصل هذا الفصل استكشاف الخارجانيات، والآن مع تركيز معين على الخارجانيات الإيجابية. سننقّب في هذه المادّة في الوقت الذي سنبقي فيه أخلاقيّة بيوكانن الاحترافية في البال. وسنعالج أسئلة رئيسية في الاقتصاد السياسي الدستوري: ماذا نترك للسوق وما هي المهام الملائمة للحكومة؟ من الصعب إجابة ذلك السؤال ما لم نعرف ماذا نعني بالسوق والحكومة. للاختيار بذكاء، علينا أن نعرف ما هي الخيارات، والاختيار بين السوق والحكومة، بأية حال، ليس بالوضوح الذي تجعله نقاشاتنا حول السياسات العامة يبدو في أغلب الأحيان.

الخاصّ مقابل العام؟

لا تصمد أغلب المقارنات القياسية بين نظام السوق والحكومة بشكل جيد جداً تحت الفحص الدقيق. بداية، يميّز السوق عادة بالقطاع *الخاصّ*، والأجهزة الحكومية والمسؤولون يحتلون القطاع العام. لكن، ماذا يمكن لهذا الأمر أن يعني؟ إنه بالتأكيد لا يعني أنّ الأعمال التي تحدث في السوق لا تؤثّر على عامة الجمهور، أو أنها ذات اهتمام خاص تماماً. ولا يمكن أن تعني جدياً أنّ المستهلكين ومديري الشركات يتابعون المصالح الخاصة، بينما يتابع كلّ من يعمل في الحكومة

المصلحـة العامّـة. عضو مجلس النواب الذي يدّعـي أنّ "المصلحة العامّة" توجّه كلّ قراراتـه، هـو في الحقيقة موجّه من قبـل تفسير شخصـي للمصلحة العامّة، التي يصفي من خلالهـا كلّ أنواع المصالح الخاصة: إعادة الانتخاب، والتأثير مع الزمـلاء، والعلاقات مع الصحافة، والصورة الشعبية، وموقع في كتب التاريخ. قد يكـون أعضاء مجلس النواب أقل اهتماماً مـن مديري الشركات التجارية بتحقيق حـدّ أقصى لدخلهم النقدي الخاصّ، لكنّهم قد يكونون أكثر اهتماماً في المعدل في اكتساب السمعة والقوّة الشخصية.

ينطبق نفس النوع من التحليل على أيّ موظف في جهاز حكومي، سواء أكان مسـؤولاً رفيعـاً معيّناً في هيئة تنظيمية، أم شخصاً ما بـدأ عمله للتو في أدنى رتبة مـن الخدمة المدنية. مهما كانت الأهداف المصاغة في الجهاز الحكومي رفيعة، أو نبيلة، أو نزيهة، ستكون نشاطاته اليومية نتيجة القرارات التي يصنعها الأشخاص العاديـون، الخاضعـون للحوافز علـى نحو مشابه جـداً لأولئك الذيـن يعملون في القطـاع الخاص. علاوة على ذلك، لقد ادّعـى العديد من المديرين التنفيذيين في شـركات رياديـة لأنفسهم ولاءً خاصّاً لـ "المصلحة العامّـة" في السنوات الأخيرة، متلهّفـين لإقناعنا بأن المحك النهائي لسياساتهم ليس تحقيق حدّ أقصى لدخلهم الصافي، بل إنجاز مسؤولياتهم الإجتماعية.

سيكـون من الأفضل نصحنا بتخفيض كلّ الخطابات حول المصالح العامة مقابـل الخاصـة والنظـر إلى الحوافز التي تشـكّل فعلاً القرارات التـي يصنعها النـاس.

المنافسة والفردية

تغـدو بعض المقارنات المشتركة الأخرى بين السوق والحكومة أكثر غموضاً كلمـا طـال نظرنا إليها. يطلـق على قطاع السـوق عادة القطـاع التنافسي. ولكن هنـاك منافسـة في الحكومة، أيضاً، كمـا يظهر في كلّ سنة انتخابيـة. وضمن أيّ جهـاز حكومـي، توجد منافسـة على الترقية بـين الموظّفين. كما تحـدث المنافسة أيضـاً بـين تنافس الأجهزة الحكوميـة على حصة أكبر مـن مخصصات الدولة. وتتنافـس الأحزاب السياسية الرئيسية بشـكل مستمر. تتنافس السلطة التنفيذية مـع التشريعية، وأعضاء مجلس النواب على مهام اللجان، حتى أن قضاة المحكمة المحلية يتنافسون، أحدهم مع الآخر، على أمل تعيين نهائي في محكمة أعلى.

يقـال لنا أحيانـاً إن الفردية هي الخاصية المميّزة لقطاع السوق. ولكن، ما الذي يشـكّل "الفردية"؟ العديد من أولئك الذين يدخلـون قطاع السوق يذهبون للعمـل لدى شركات كبيرة مباشرة بعد إكمال الدراسة، ويستمرون كموظفين حتى التقاعد. ولكن، هل هناك أيّ اختلاف هامّ بين العمل كموظف في مؤسسة الضمان الاجتماعي والعمل كموظف في شركة تأمين؟

علينا أن لا ننسى أيضاً بأن أغلب الموظفين في بريطانيا - عندما اختبرت بعد الحرب العالمية الثانية تأميم، وخصخصة وإعادة تأميم صناعتها للفولاذ - واجهوا (والكثير من الناس الآخرين، أيضاً) مشكلة تبيّن أيّ اختلاف!

النظرية الاقتصادية والإجراء الحكومي



تحاول طريقة التفكير الاقتصادية توضيح أعمال المجتمع على افتراض أن جميع المشاركين يودّون تقديم مصالحهم الخاصّة، ويحاولون فعل ذلك بطريقة عقلانية. إن قاعدة التكلفة الحدية/الدخل الحدي التي قدّمناها بشكل واضح في الفصل 9، والتي تستعمل في الحقيقة في كافة أنحاء الكتاب، هي مجرّد توضيح رسمي لهذه الفرضيات: طريقة تقدّم مصالح الشخص هي أن يوسّع كلّ نشاط يتجاوز فيه دخله الحدي تكلفته الحدية، وأن يقلص أيّ نشاط تكون فيه تكلفته الحدية أكبر من دخله الحدي.

لا يفترض الاقتصادي، كما سبق وأشرنا، أنّ المال أو السلع المادية هي التكاليف الوحيدة، وأن العائدات (أو المنافع) التي يهتم بها المستهلكون والمنتجون، أو المصالح التي يتابعها الناس هي بالضرورة محدودة وأنانية. يمكن للنظرية الاقتصادية أن تسلّط الضوء على النتائج الاجتماعية لكلّ نوع من المصالح البشرية. إذن، لماذا لا يجب أن ينطبق هذا الأمر على الأغراض الإنسانية والعمليات الاجتماعية التي تسيطر على مسلك النشاطات الحكومية؟

جوابنا هو أنّ الأمر *ينطبق* بالفعل. فمبادئ التفاعل الاجتماعي التي توجّه إنتاج مجلّتي تايم أو نيوزويك ليست مختلفة كثيراً عن تلك التي توجّه إنتاج نشرة الاحتياطي الفيدرالي كما يفترض الناس عموماً. تنتج الحكومات، كما هو الحال بالنسبة للشركات الخاصة، السلع والخدمات. كما أنها تستطيع فعل ذلك فقط عن طريق الحصول على المصادر الإنتاجية التي تكون تكلفة فرصتها البديلة هي قيمة ما يمكن أن ينتجوه في ثاني أعلى توظيفاتهم قيمة. إذاً، فعلى الحكومات والشركات الخاصّة أن تستدرج عروضاً للموارد التي يريدونها، وأن يعرضوا على مالكيها حوافز مناسبة. ستودّ ملاحظة (سنعود لهذا الأمر) أنه بإمكان الحكومة أن تستعمل الحوافز السلبية، بالإضافة إلى الحوافز الإيجابية: على سبيل المثال، قد يكون التهديد بالسجن حافزاً رئيسياً لبعض الناس في إقرار مقدار الجزء من دخلهم الذي سيعرضونه على دائرة ضريبة الدخل كلّ ربيع. حتى أن الحكومات تواجه مشكلتي تسويق منتجهم والبحث عن السعر، مع ذلك، تلعب الأسعار النقدية دوراً أصغر بكثير في توزيع المنتجات الحكومية. لكن لا يمكن أن يكون هناك شكّ في أن منحنيات الطلب تتواجد للسلع التي تقدمها الحكومة، وبأنه بسبب كون هذه السلع نادرة على نحو مميز، يجب أن توزّع بواسطة بعض المعايير المميّزة. وبالتالي

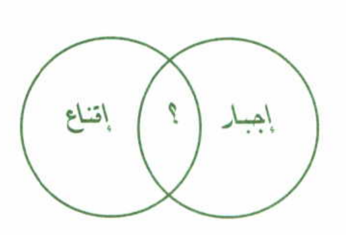
سيتنافس الناس، ذوو الطلب على السلع الحكومية، على تحقيق تلك المعايير، لدفع الثمن المثبّت.

إنّ الفائدة الرئيسية من النظر إلى الحكومة بهذه الطريقة هي أنّها تواجه الميل إلى اعتبار الحكومة *كـإله من آلة*: قوّة مرسلة من السماء يمكنها أنْ تحلّ الصعوبات بطريقة سحرية. فهي تجعل توقّعاتنا من الحكومة أكثر واقعية. وتشجّعنا على السؤال عن الظروف التي تمكّن الحكومة من التصرّف بكفاءة في أيّ ظرف معطى، وليس فقط افتراض أن تلك الحكومة تحصل دائماً على ما تريد، أو تمسك ما تطارد. كما تذكرنا هذه الطريقة في النظر إلى الحكومة أيضاً بأن الجملة السابقة كانت مضلّلة في اقتراحها بأن الحكومة "نكرة"؛ لأن الحكومة هي العديد من الناس المختلفين الذين يتفاعلون على أساس حقوق الملكية السائدة.

إذا كنت تتساءل عن علاقة حقوق الملكية بسلوك الحكومة، فقد تكون نسيت بشكل مؤقت بأنّ الاقتصاديين يستعملون مفهوم حقوق الملكية لوصف قواعد اللعبة. كلّ مشارك في عمليات الحكومة، ابتداءً من الناخبين، مروراً بمستخدمي الخدمة المدنية، ووصولاً إلى الرئيس، لديه بعض التوقّعات حول ما يمكن للناخبين أو الموظفين الحكوميين أو الرئيس أن يفعلوا وما قد يفعلوا. تعكس تلك التوقّعات حقوق الملكية. لربّما قد يساعد أن نستبدل عبارة *حقوق الملكية* بعبارة *ما يعتقد الناس أنّ بإمكانهم أن يفلتوا به*. لسوء الحظ، للعبارة معان ضمنية للتآمر والسلوك اللاأخلاقي الذي لا ننويه مطلقاً. لكنها تحمل في طياتها قوة مفهوم حقوق الملكية؛ الأعمال التي سيقوم بها الأشخاص ستعتمد على توقّعاتهم حول نتائج تلك الأعمال، وعلى المنافع الحدّية المتوقّعة والتكاليف الحدية للقرارات التي يقيّمونها.

الحقّ باستخدام الإجبار

هناك اختلاف واحد هامّ بين الحكومة واللاحكومة الذي لا ينمو بغموض عندما نفتّش عنه بعناية أكبر. *تمتلك الحكومة حقّاً خاصّاً لإجبار البالغين*. يمنح الحقّ بشكل عام، لكن ليس عالمياً؛ الفوضويون الأصيلون لا يمنحونه، وكما لا يفعل ذلك أولئك الذين يقبلون حكومة من حيث المبدأ، لكنهم يرفضون كأمر غير شرعي سلطة الحكومة المعيّنة التي يعيشون تحت ظلها. إنه حقّ خاصّ لأنه، كما نقول، "الناس لا يمتلكون الحقّ في أخذ القانون بأيديهم الخاصة"؛ يفترض من كلّ شخص مناشدة ضبّاط الحكومة (الشرطة، القضاة، المشرّعون) عندما يبدو الإجبار مطلوباً. إنه الحقّ بإجبار *البالغين* الذي يميّز الحكومة استثنائياً، لأن الآباء يمنحون عادة الحقّ بإجبار الأطفال تحت بعض الظروف.



ماذا يقصد بالإجبار؟ *أن تجبر تعني أن تقنع بالتعاون عن طريق استخدام التهديد بتقليل خيارات الناس بقسوة*. يجب المغايرة بين الإجبار والطريقة الأخرى

للحصول على التعاون من الناس، وهو الإقناع. وأن تقنع يعني أن تحث على التعاون عن طريق أن تعد بتوسيع خيارات الناس. قد لا نستطيع في حالات قليلة الموافقة على ما إذا كانت أفعال معينة تشكّل إجباراً أم إقناعاً. ستنتهي هذه الحالات في أغلب الأحيان بأن تتضمن مكراً حقيقياً أو مزعوماً، بالتالي يتحول خلافنا إلى قضية ما اعتقد الناس في الحقيقة أنها خياراتهم عندما حثهم الآخرون على التعاون. أو ربما سنختلف حول الحقوق التي نعتقد أن على الناس أن يمتلكوها. لكن هذا التعريف سيمكننا عادة من تمييز الجهود القسرية من غير القسريّة للتأثير على سلوك الآخرين. إننا نمنح للحكومة فقط الحقّ بضمان التعاون عن طريق التهديد بسحب الخيارات، وتقليل حرية الناس، وأخذ البعض من حقوقهم.

اكتسب الإجبار سمعة سيئة، لأن معظمنا يعتقد (أو يعتقد بأنّنا نعتقد) أنّه يجب أن يسمح للناس عموماً أن يفعلوا ما يريدون. بالإضافة إلى ذلك، يدلّ الإجبار على السلطة، ويردّ العديد منّا بعداوة تلقائية تجاه ادّعاءات السلطة. لكن قوانين المرور التي تخبرنا بوجوب القيادة على الجهة اليمنى، والتوقّف عند الإشارة الحمراء تجبرنا بشكل آني وتوسّع حريتنا. والسبب وراء توسيعها لحريتنا هو أنها تجبر الآخرين أيضاً. فنصل جميعنا الوجهة التي نريد بسرعة وسلامة أكبر لأننا نقبل إجبار قوانين المرور. هذا هو الدفاع التقليدي للحكومة وحقّها في الإجبار: قد نكون جميعاً قادرين على اكتساب حرية أكبر، وخيارات أوسع إذا قبلنا كلنا بعض التقييدات على حريتنا وبعض التقليل من خياراتنا.

هل الحكومة ضرورية؟

لكن هل يتوجب علينا أن نستعمل الإجبار؟ أليس بإمكاننا الحصول على نتائج جيدة على حد سواء بالاعتماد على التعاون الطوعي؟ لقد شهدنا في كافة أنحاء هذا الكتاب أنّ التبادل الطوعي هو الآلية الرئيسية للتنسيق في مجتمعنا. لماذا لا يمكن للتبادل التطوعي أن يصبح الوسيلة الوحيدة التي نقنع من خلالها بالتعاون؟ عن طريق طرح هذا السؤال بجدية والمطالبة بإجابة له، يمكننا أن نكسب بعض البصائر الإضافية إلى القابليات والحدود للطرق المختلفة التي نحاول تنفيذ الأمور فيها.

إن إحدى الطرق للتوصّل إلى القضية هو أن نسأل ما الذي يمكن أن يحدث إذا لم تكن هناك حكومة إطلاقاً في مجتمعنا. ما هي المشاكل التي ستظهر؟ هل ستتوقّف المهام المهمة عن أن تؤدّى؟ ألا يستطيع الناس حلّ تلك المشاكل وإنجاز تلك المهام إمّا من خلال العمل الفردي أو عن طريق تشكيل الجمعيات الطوعية؟ سيكون موضوع حماية الشرطة مثالاً جيداً نبدأ به ترتيب القضايا. هل سينعدم وجود الشرطة إذا لم يكن هناك حكومة؟ لا يمكن أن تكون هذه هي الحال، لأن

قوّات الشرطة الخاصّة تتواجد في الوقت الحاضر. لكن هذه القوات تكمّل أساساً مستوى معيّن من حماية الشرطة الحكومية، وتوفر حماية إضافية لأولئك الذين يريدونها ويرغبون بدفع ثمنها. هل يمكننا أن نحصل على تلك الحماية الأساسية في غياب الحكومة؟

إقصاء من لا يدفع

لمَ لا؟ إذا لم يكن هناك حكومة، يمكن للناس الذين يريدون حماية الشرطة شراؤها ببساطة من وكالات الأمن الخاصّة، تماماً كأولئك الذين ليسوا راضين عن الخدمة التي تزودها الحكومة الآن. ألن يكون ذلك النظام أكثر عدلاً من الذي لدينا في الحقيقة؟ الناس ذوو الملكية الكبيرة التي تتطلب الحماية، والوقت القليل، أو الرغبة، أو القدرة القليلة على حماية أنفسهم، يتوجب عليهم أن يدفعوا ثمن الخدمة. أما أولئك الذين يمتلكون ملكية صغيرة أو في موقع جيد لحراسة أنفسهم، لا يتعين عليهم أن يدفعوا الضرائب من أجل حماية الشرطة التي لا تفيدهم حقاً. إننا نجعل الناس يدفعون مقابل غذائهم الخاص، بدلاً من تزويده من خلال عائدات الضريبة، لأننا نعرف جزئياً أنّ الناس يريدون كميات ونوعيات مختلفة بشكل كبير. فلمَ لا نستعمل النظام نفسه لحماية الشرطة؟

الجواب الصحيح ليس أن حماية الشرطة "ضرورة أساسية"؛ الغذاء أساسي وضروري بدرجة أكبر. الفرق هو أنّ الغذاء يمكن أن يزوّد بشكل خاص إلى أولئك الذين يدفعون ثمنه، ويرفض منحه كليّاً لأولئك الذين يرفضون الدفع. وتلك ليست جملة الحال في حماية الشرطة. ضبّاط الدورية الذين يستأجرهم جيراني لحراسة بيوتهم يوفّرون مقداراً من الأمن لبيتي أيضاً، كمنفعة تتدفق، عندما يقومون بدوريّة في شارعنا. لن يدرك اللصوص المحتملون بأنّني لم أشترك في جهاز أمن الحيّ، وبأنّهم بالتالي آمنون من الاعتقال إذا اقتحموا منزلي. في الحقيقة، قد لا يكون اللصوص آمنين كلياً إذا فعلوا ذلك. قد يقرر ضبّاط الدورية أن قدرتهم على حماية ملكية عملائهم بفاعلية تكون أكبر باعتقال جميع اللصوص الذين يكتشفونهم، بغض النظر عن الشخص الذي سرقت ملكيته. الأمر الذي يعطيني حماية لم أدفع مقابلها.

وبنفس الطريقة تقريباً، قد يقوم رجال الإطفاء المستأجرون لحماية بيوت جيراني بإخماد نار في عشب ساحتي، أو لهيب في علّيتي فقط لمنعه من الانتشار إلى ملكية عملائهم. وعندما يطفئون النيران في ملكية زبائنهم، يقلّلون من فرصة انتشارها في ملكية غير المشتركين المجاورة. في كلا الحالتين، يكتسب شخص ما لا يدفع فائدة من إنتاج السلعة. إنّ الميزة الرئيسية هي عدم قدرة المنتجين - ضبّاط الشرطة أو رجال الإطفاء - على إقصاء من لا يدفع.

مشكلة الراكب المجّاني

عندما يكون باستطاعة الناس الحصول على سلعة ما سواء دفعوا ثمنها أو لم يدفعوا، يقل حافزهم للدفع. يتم إغراؤهم بأن يصبحوا ركاباً مجانيين: الناس الذيـن يقبلون المنافع دون دفع حصتهم من كلفة تزويـد تلك المنافع. ولكن إذا لم يتوافـر لأحد الحافز لدفـع التكاليف، فلن يكون هناك حافز عنـد أيّ كان لتزويد المنافـع. وستكون النتيجة أن السلع لن تنتج، على الرغم من حقيقة أنّ كلّ شخص يقدر قيمتها أكثر من تكلفة إنتاجها.

من سيكون لديه الحافز لعرض سلعة ما إذا كان بإمكان الناس أن يمتلكوها دون دفع ثمنها؟

يصف مفهوم الراكب المجّاني أحد أكثر المشاكل إحباطاً في دراسة المنظمة الاجتماعيـة. إنه يحبط بشكل خاص أولئك الذين لا يفهمون سبب تواجد المشكلة، والذيـن يصـرّون باستمرار علـى أنّه يجـب أن تختفي: "يمكننـا أن نهزم مشكلة الطاقـة إذا عمـل كلّ منّا فقط علـى..."؛ "لن يكون هناك فضـلات على طرقنا السريعـة إذا استطـاع كلّ منّا فقـط أن..."؛ "إذا درس كلّ منّـا الأوضاع وذهب إلى الانتخابـات في يـوم الانتخابات..."؛ "إذا تركت كلّ أمـة إلى الأبد استخدام القوة كوسيلة حلّ الخلافات الدولية...". أولئك الذين يترافعون بكآبة في كلّ هذه الحـالات والعشرات من الحالات المماثلـة يدركون بشكل صحيـح بأنّنا يمكننا أن نكسـب جميعـاً "إذا كلّ منّا فقط...". إنهم محبطون مـن فشل الناس الدائم في عمل ما يجعلهم، بشكل واضح وبموافقة الجميع، أفضل حالاً.

تحبط مشكلة الراكب المجّاني الاقتصاديين أيضاً، لأنهم يواجهون مقاومة كبـيرة عندمـا يحاولون إقناع الناس بـأن *أحداً لن يقوم بعمـل يصب في مصلحة الجميـع ما لم يكن يصـب في مصلحته*. يتم توجيه أفعال الناس من قبل التكاليف التـي يتوقّعون حملها، والمنافع التي يتوقّعون تلقيها كنتيجة لتلك الأفعال. إذا كانت المنافع المتراكمة لشخص ما هي نفسها بالضبط لكلّ الأغراض العملية سواء أقام بعمـل معـين أم لم يقم به، في حين أنّـه سيتحمّل تكاليف هامّـة إذا قام بأي عمل، فإنه لن يقدم على أي عمل. وإذا كان نبيلاً وكريماً، فإنه سيشتقّ منفعة كبيرة من مساعدة الآخرين بينما يفكر قليلاً في التضحيات التي سيقدمها ليقوم بهذا العمل وسيقوم، بالتالي، بأعمال لن يقدم عليها أشخاص آخرون أقل نبلاً وكرماً.

يجب أن يشدّد على هذا الأمر، لأن مفهوم الراكب المجّاني بالتأكيد لا يؤكّد بـأنّ الناس أنانيون جداً أو بـأنّ الإيثار لا يلعب أي دور في الحياة الاجتماعية. على العكـس مـن ذلك تماماً، لا يمكن لأي مجتمع أن يواصـل التواجد حيث الناس فيه أنانيـون جداً. لقد أكدنـا في الفصل 12 - وسنذكّرك ثانية هنا - بأن مقدار معين مـن الاهتمام الأصيل برفاهية الآخرين ضروري إذا أردنا للتعاون الاجتماعي بأيّ حـال أن يظهر. ولا يمكن للأسـواق ولا للحكومات أن تتواجد بين الناس دون قدرة على التعاطف وقبول بعض ما يواجهه الآخرون على الأقل.

الخارجانيات الإيجابية والركاب المجانيون

في التشديد على أهمية مفهوم الراكب المجّاني، يصرّ الاقتصادي فقط على أنّ الناس *حدّدوا* مفاهيم المصلحة الشخصيّة، بأنّهم لا يفكرون عموماً في أمر المشاعر الداخلية للآخرين، خصوصاً الآخرين الأكثر بعداً، بنفس القدر من الحيوية والقوة التي يختبرونها مع التكاليف والمنافع التي يصطدمون بها بشكل أكثر مباشرة. الاقتصادي الذي يلفت الانتباه إلى مشكلة الراكب المجّاني يقول بأن الخارجانيات الإيجابية تتواجد كما تتواجد الخارجانيات السلبية، وبأنّ هذه الخارجانيات تشجع الناس على التصرّف كالركاب المجانيين. *الخارجانيات الإيجابية هي المنافع التي لا يأخذها صانعو القرار في الحسبان عندما يتّخذون قراراتهم*. تطرح الخارجانيات الإيجابية السؤال التالي: هل يمتلك أحد الحافز الكافي لخلق تلك المنافع، أم هل سينتظر كل شخص ويتمنّى تلقيها كفائدة مراقة من أعمال الآخرين؟

يحتمل أن تكون الخارجانيات الإيجابية أو المنافع المراقة واسعة الانتشار بدرجة أكبر في المجتمعات الحديثة من التكاليف المراقة. الخارجانيات السلبية التي تسبّب الشكاوى حول التلوث على سبيل المثال. أصحاب البيوت الذين يبقون على المعاشب جميلة ينتجون منافع مراقة للجيران والمارّين بالمنطقة. الناس ذوو الابتسامات الجذابة يوزّعون منافع مراقة على كلّ شخص يصادفونه؛ المواطنون الذين يتكبدون مشقة إطلاع أنفسهم على قضايا المجتمع يحسّنون من نوعية القرارات العامّة وبذلك يفيدون كلّ شخص. علاوة على ذلك، يقدم المنتجون والباعة، بانتظام وكأمر طبيعي، منافع للزبائن أكبر إلى حدّ كبير مما يطلب من الزبائن دفعه مقابلها. ستكون إزالة كلّ المنافع المراقة مستحيلة جداً استحالة إزالة كلّ الخارجانيات السلبية. مع هذا، المنافع المراقة وميول الركوب المجّاني الذي تشجّعه هذه المنافع تخلق بعض المشاكل الاجتماعية الجدّية. والإجبار من خلال وكالة الحكومة هو إحدى طرق التعامل مع هذه المشاكل.

مقدار التبادل المفيد المشترك الذي يظهر في مجتمع ما مقيّد بتكاليف الصفقة

تذكّر أنّ التبادل يستلزم دائماً تكاليف الصفقة. يجب أن يجد الطالب والعارض (المزوّد) بعضها البعض، ويتفقان على ما يرغبان بعرضه وما يريدان تلقيه، وأن يتأكدا إلى حدّ معقول بأنّهما سيحصلان فعلاً على ما يتوقّعان أخذه. يجب أن يتحمل الباعة بشكل خاص تكاليف الصفقة لكي يكونوا متأكّدين من عدم حصول من لا يدفع على السلع التي يعرضونها. وتخفّض عمليات الأعمال العريقة تكاليف الصفقة بتحويلها إلى روتين، وتمكّن بذلك جميع الأطراف من اشتقاق فوائد صافية أكبر من التبادل. على أية حال، عندما تكون تكاليف الصفقة عالية جداً بحيث تتجاوز المنافع من التبادل، لن يحدث التبادل وستفقد المنافع المحتملة. لذا، يمكن النظر إلى الحكومة على أنها مؤسسة لتخفيض تكاليف الصفقات من خلال استعمال الإجبار.

القانون والنظام

لنلق نظرة على بعض الوظائف التقليدية للحكومة لنرى مقدار ما توضحه هــذه المنهجية. نبدأ بمشكلــة "القانون والنظام". يمكننــا الآن أن نلخّص نقاش الصفحــات القليلة الماضية: تجعــل تكاليف الصفقة العاليــة استبعاد من لا يدفع من المنافع المراقة لدوريات الشرطة أمراً صعباً. لمنع الركاب المجانيين من تحطيم حافز عرض حماية الشرطة، تستخدم الحكومة الإجبار. إنها تعرض الخدمة لكلّ شخص وتدفع ثمنها بمساهمات إجبارية تدعى الضرائب.

يمكــن خلــق نظام قضائي لحــلّ النزاعــات التي تظهر بــين المواطنين من خــلال الجهــود الطوعية بشكل أسهل بعضــ الشّيء من قــوّة الشرطة، كما اقترح من وجود أنظمــة التحكيم العديدة التي تموّلها الجهود الطوعية. لكن كلّ شخص يستفيــد عندمــا يخضــع النـاســ الذين يحتلّــون أرضــاً مشتركــة إلى نفس نظام القوانــين والقرارات القضائيــة. تجعل القواعد المنتظمــة والمفروضة بثبات والتي تربــط الــكلّ، سواءً كانت مقبولة أم لا، تجعل التخطيط بثقــة أمراً سهلاً جداً لكلّ شخصــ. والقدرة على التخطيــط بثقة هي ما يميّز المجتمــع المتعاون من المجتمع الغوغائــي الفوضوي. تستعمل المجتمعات الإجبار لخلق وتشغيل أنظمة العدالة لأن نظام القوانين والمحاكم يمنــح منافع كبيرة للناس سواء أختاروا المساعدة بالدفع مقابلها وأن يربطوا بها أم لا.

الدفاع الوطني

كيف يمكن لمزوّدٍ للدفاع الوطني أن يجعله متوفراً بشكل خاص لأولئك الذين دفعوا رسوم الاشتراك في الدفاع؟

الدفــاع الوطني هو وظيفة تقليدية للحكومة، وهــو يقدم المثال الكلاسيكي لمنفعــة لا يمكــن تزويدها بشكل خاصــ لأولئك الذين يدفعون مقابلهــا، إلا بتكلفة مانعــة. ولأن مشاكل الركاب المجّانيين تجعــل الاعتماد على المساهمات الاختيارية لتمويــل نظام الدفاع الوطني أمراً مستحيلاً عمليــاً، تلجأ المجتمعات إلى الإجبار، بجمع الأموال من خلال النظام الضريبي.

لاحظ بعناية، على أية حال، لأن الأمر ممكن أن يغفل بسهولة، أن الحكومة ليســت مضطرة لأن تعتمد كليّاً على الإجبار لإنتاج السلعة المسمّاة الدفاع الوطني. ولا تفعــل أي حكومــة ذلــك. الضرائب المستعملــة لتمويل قوة عسكريــة هي رسوم قسريّــة. لكــن عندمــا تستعمل الأمــوال لتوظيف النـاســ للقوّات المسلّحــة وشراء الأجهــزة، فهي تعتمــد الحكومة على الإقنــاع والتعاون الطوعي، تمامــاً كما تفعل في تزويــد ضبّاط الشرطة والقضاة. يطرح هذا الأمر ســؤالاً مثيراً: لماذا تستعمل الحكومــة الإجبــار أحياناً لإنجــاز أهدافها في الوقت الذي يظهر فيــه بأنّ الإقناع سيعمل بنفس المستوى أو حتى بشكل أفضل؟ لماذا تختار الحكومة أن تسحب النـاس إلى القــوّات المسلّحــة (وإلى هيئات المحلفين) بدلاً مــن الاعتماد على المتطوعين؟

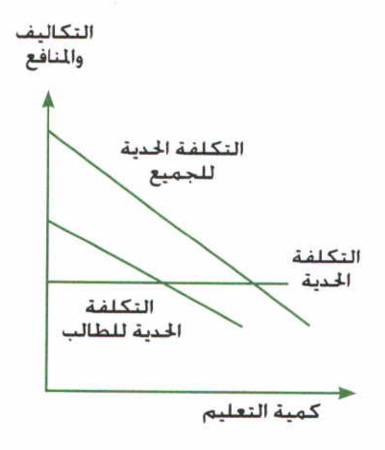
معظم الناس الذين يعملون لدى الحكومة مقتنعون، وليسوا مرغمين على العمل لديها. لماذا يجبر البعض؟

لا يمكن للأخطار التي يخضع لها أفراد الجيش أن تكون الجواب الكامل، لأن الناس ينجذبون إلى وظائف أشد خطورة بكثير دون تجنيد. سنقترح فيما بعد تفسيراً لذلك.

الطرق والمدارس

ماذا عن الطرق؟ هل كنا سنتمتّع بنظام كاف من الشوارع والطرق السريعة إذا لم نستعمل الإجبار لتمويله؟ كن حذراً هنا؛ فالنظام الكافي لا يعني بالضرورة الكمية والنوعية الموجودة لدينا الآن. يكون هناك عرض إضافي للطرق إذا كانت المنافع الناتجة عن إضافات معيّنة أقل من تكاليف عمل تلك الإضافات، وهو أمر يمكن أن يحدث بالتأكيد. ولكن هل هناك أيّ سبب يدفعنا لتوقّع نقص عرض نظامي للشوارع والطرق السريعة إذا تُرك تزويدها إلى الجهود الطوعية بشكل كليّ؟ يمكن أن تكون تكاليف الصفقة مذهلة بالأحرى إذا كانت جميع الشوارع والطرق السريعة مملوكة ومشغّلة من قبل الناس الذين لا بدّ لهم من أن يعتمدوا كليّاً على الرسوم المفروضة لجمع الدخل. علاوة على ذلك، لا تجمّع المنافع بشكل خاص إلى أولئك الذين يقودون السيارات؛ الناس الذين يعيشون على طول طريق حصى ترابي يستلمون المنافع من رصف ذلك الطريق حتى لو كانوا لا يقودون السيارات أبداً. إن تجربة أولئك الذين رصفوا الطرق في المناطق النائية أو في تطويرات خاصّة دون استعمال الإجبار توضّح بأنّه يمكن تنفيذها، وكذلك أنّ تكاليف تأمين التعاون بالوسائل الطوعية بشكل حصري يمكن أن تكون عالية جداً.

ماذا بالنسبة لحالة استعمال الإجبار لتمويل التعليم؟ إنّ الحجّة هنا هي أنّ الناس سيكتسبون التعليم فقط إلى الحد الذي تكون فيه التكلفة الحدية عليهم مساوية للمنفعة الحدية لهم. لكن، يفترض أن التعليم يولّد خارجانيات إيجابية كبيرة، ومنافع تجمّع لأشخاص آخرين غير الشخص الذي يكتسب التعليم. هكذا، كلّ شخص في نظام ديمقراطي يستفيد عندما يتعلم المواطنون القراءة والتفكير بوضوح أكبر. لأننا لا نحسب حساب المنافع المراقة إلى الآخرين في تحديد مقدار التعليم الذي نكتسبه، نحصل على مقدار أقل من الكمية المثالية.



باستعمال الضرائب لدعم التعليم، تخفّض الحكومة تكلفته على الطلاب المحتملين وتقنعهم باكتساب مقدار أكبر مما يمكنهم اكتسابه في ظروف أخرى. ويظهر السؤال، كما هو الأمر في موضوع الطرق، فيما إذا كان استعمال الإجبار لمنع نقص العرض لن يقود في الممارسة إلى عرض إضافي. سنعود إلى ذلك السؤال لاحقاً.

إعادة توزيع الدخل

الصنف المهم الآخر للإجراء الحكومي هو تزويد المنافع الخاصة - المنح المالية، وبطاقات الغذاء، والعناية الطبية، وإعانات تشييد المساكن، والخدمات الاجتماعية المتنوعة - إلى الفقراء أو المعاقين. لماذا يتطلّب هذا النوع من النشاط استعمال الإجبار؟ لماذا لا نتركه إلى الإحسان الطوعي، بدلاً من إرغام الناس على المساهمة فيه من خلال نظام الضرائب؟ أحد أجزاء الإجابة هو أنّ الصدقة خاضعة لمشكلة الراكب المجّاني.

افترض بأنّ جميع المواطنين مطبوعون على الإحسان، ويريدون النظر إلى المزيد من الدخل المتوفر للفقراء وغير المحظوظين من الناس بشكل خاص. بالرغم من أن بعض المواطنين يشتقّون رضىً مباشراً من المساهمة للسبب الخيري، لكن الأكثر يفضّل بأن تحلّ المشاكل ويتم الارتياح من المعاناة بالحدّ الأدنى من التكلفة عليهم. يريدون رؤية الناس الفقراء يساعَدون، لكنّهم يريدون أيضاً أن يشاهدوا الآخرين يقومون بالمساعدة. وبذلك يميلون إلى التصرف مثل الركاب المجانيين. يتراجعون بعض الشّيء في مساهماتهم على أمل أن يساهم الآخرون بشكل كاف لرعاية المشكلة. لكن، مع انتظار كلّ شخص مساهمة الآخرين، تخفق المساهمات في الوصول إلى الكمية التي يفضّل كلّ شخص أن يراها مدفوعة. في مثل هذه الظروف، يمكن للنظام الضريبي أن يجعل الناس راغبين بالمساهمة أكثر عن طريق طمأنتهم بأنّ الآخرين سيساهمون بحصتهم أيضاً.

تنظيم التبادل الطوعي

ماذا عن القائمة الشاملة للأنشطة الحكومية التي تندرج تحت صنف التنظيم؟ لماذا تنظّم الحكومات الفيدرالية، والولايات، والحكومات المحلية العديد من أنشطة المواطنين باستعمال الإجبار للسيطرة على الشروط التي يسمح للناس من خلالها بالانخراط في التبادل الطوعي؟ قد يدفعنا وضعه بهذه الطريقة - استعمال الإجبار للسيطرة على التبادل الطوعي - إلى التفكير بتمعن ولفترة أطول حول كلّ الأشياء التي تفعلها الحكومة باسم التنظيم.

جزء من الإجابة هو الاعتقاد المتمسّك به بشكل كبير بأن القويّ وعديم الضمير سيستغل الضعفاء والأبرياء استغلالاً غير عادل ما لم تنظّم الحكومة بعض أنواع التبادل الطوعي. هذا نقاش أبوي، له بعض الحسنات بلا شكّ، لكنه كان أيضاً في أغلب الأحيان منتهك من قبل المصالح الخاصّة، وبالتحديد الاستغلال غير العادل للضعفاء والأبرياء. تقدم تكاليف الصفقة جزءً آخر من الإجابة. سيكون مكلفاً جداً علينا أن نحمل موازيننا الخاصة للتأكد من دقة الموازين

التي يستعملها الجزار، وأن نحمل علب غالوناتنا الخاصة لنتأكد من أنّ مضخات الغازولين لا تغشّنا. عندما يتوجب على الأطباء أن يحصلوا على تصريح لمزاولة المهنة، وأن يتم المصادقة على الأدوية الجديدة من قبل هيئة الغذاء والدواء قبل تسويقها، فإن ذلك يوفر على المشترين تكلفة تقييم السلع التي لا يمكن لمعظمهم تقييم نوعيتها لأنفسهم، إلا بالتكاليف المانعة. بإرغام الباعة على الحصول على الرخصة، تمكّننا الأجهزة الحكومية من تنفيذ تبادلات مقنعة بتكلفة أقل. ويمكن أن يظهر مقدار كبير من النظام الحكومي على أنه إجبار صمّم لتخفيض تكلفة اكتساب المعلومات.

إنّ العيب الفاضح في هذا الدفاع عن التنظيم، على أية حال، هو أنّه يفشل في أغلب الأحيان في أخذ الحماس الذي يدعم به الباعة التنظيم في الحسبان. أولئك الذين درسوا المسألة يعرفون جيداً أن الطلب على تنظيم الباعة من قبل الحكومة ينشأ في أغلب الأحيان من الباعة أنفسهم أكثر من نشأته من زبائنهم. لقد رأينا في الفصل 10 لماذا يحدث هذا الأمر: الباعة متلهّفون للحد من المنافسة، والتنظيم الحكومي باسم حماية المستهلك هو تقنية أثبتت أثرها في إزالة المنافسة. ولكن لماذا يتعاون الضحايا؟ لماذا توظّف الحكومة الإجبار للترويج للمصالح الخاصّة في الوقت الذي يفترض أن تكون مسؤوليتها الترويج للمصلحة العامّة؟

الحكومة والمصلحة العامّة

تعيدنا الإجابة الأساسية التي اقترحتها النظرية الاقتصادية على نحو مفاجئ إلى المشكلة التي بدأنا بها هذا الفصل. فالإجراءات القسريّة التي تقوم بها الحكومة للتعويض عن التقييدات المتأصّلة في التعاون الطوعي هي نفسها خاضعة لنفس التقييدات. إنّ السبب وراء ذلك هو أن الإجبار نفسه يعتمد على التعاون الطوعي. الإقناع يسبق الإجبار دائماً، لأن الحكومة لن تتصرّف حتى يتم إقناع أشخاص معينين بهذا التصرف. فالحكومة ليست الجني في مصباح علاء الدين. الحكومة هي أشخاص يتفاعلون مع بعضهم البعض، يلفتون الانتباه إلى التكاليف والمنافع المتوقّعة للبدائل التي يدركونها. إنّ الجزء المربك في كلّ هذا هو أن تلك المشاكل التي تخلقها تكاليف الصفقة، والخارجانيات الإيجابية، والركاب المجانيون حادّة جداً في الحياة السياسية للديمقراطيات.

يفترض عدد مفاجئ من الناس دون التفكير في الموضوع بأنّ "الحكومة تتصرّف وفقاً للمصلحة العامّة". لكن هل هي حقّاً تفعل ذلك؟ هل تفعل ذلك دائماً؟ لماذا نعتقد ذلك؟ هل يصبح المواطنون أكثر استقامة عندما يتحرّكون من الصف في السوق المركزي إلى الصف في المكان الانتخابي؟ وهل تتغير شخصيات الناس عندما يتخلّون عن منصب في الصناعة أو الجامعة لشغل منصب في

الحكومة؟ لنفترض بإنّنا نعرّف المصلحة العامّة على أنها ما يريده كلّ شخص إذا كان كلّ فرد مطّلع ونزيه بشكل كاف. هل تملك النظرية الاقتصادية أيّ شيء مفيد تقوله حول احتمالية أن تنطلق الإجراءات الحكومية من معلومات كافية ووجهة نظر نزيهة؟

أولئك الذين تكوّن قراراتهم مجموع الإجراءات الحكومية سينتبهون إلى المعلومات المتوفرة لديهم الحوافز التي تواجههم في الحقيقة. لكن النظرية الإقتصادية تتوقّع أنّ هذه المعلومات وهذه الحوافز ستميل إلى أن تكون محدودة ومتحيّزة.

المعلومات والحكومات الديمقراطية

يمكننا أن نبدأ بالمواطنين الناخبين. لا أحد منّا يعرف بما فيه الكفاية لينتخب بشكل مطّلع بما فيه الكفاية. لكي تقنع نفسك بأنّ الأمر كذلك، واكب تجربة عقلية صغيرة. افترض أنك تعرف بأنّ صوتك سيحدد نتيجة الانتخاب؛ صوتك، صوتك وحده سيقرّر المسألة! ما مقدار المعلومات التي ستجمعها قبل أن تلقي هذا الصوت الحاسم؟ سيعتمد الكثير، بالطبع، على أهمية المسألة. لكنّك ستستثمر بالتأكيد المزيد من الوقت والجهد في اكتساب المعلومات مما كنت ستفعل في حال كونك ناخباً واحداً بين 50 ألف أو 50 مليون ناخب. لكن الحال هو أن معظم المواطنين، بما فيهم الأذكياء، والقرّاء، والمواطنين المفعمين بروح المصلحة العامة، يدخلون المكان الانتخابي يوم الانتخابات مزوّدين فقط بالكثير من الإجحاف، وبعض الأحاسيس الداخلية، والقليل من المعلومات المختبرة بشكل سيئ، ومساحات واسعة من الجهل التام. نحن نفعل ذلك لأن فعل ذلك عقلاني ومنطقي!

سيكون مضيعة للوقت أن نتعلّم بما فيه الكفاية لننتخب بشكل مطّلع. الأمر ليس ببساطة أنانية أو قلة تكريس الوقت لحالة المجتمع. فالناخب الذي يريد تقديم تضحية شخصية للمصلحة العامة يمكنه أن يفعل أكثر بكثير كل ساعة، أو لكلّ دولار، أو لكلّ سعرة حرارية في عمل تطوّعي للخدمة الاجتماعية من جمعه المعلومات الكافية لينتخب بشكل مطّلع.

"لكن إذا فكّر الجميع بهذه الطريقة، فإن الديمقراطية لن تعمل". هذا الاعتراض التقليدي هو حالة أخرى للحجّة بأنّ ظاهرة الراكب المجّاني لا تتواجد لأن العالم سيكون مكاناً أكثر إقناعاً إذا لم تتواجد. من الأفضل لأولئك الذين يلتزمون بالديمقراطية أن يهتمّوا بالطرق التي تجعلها تعمل عندما يكون المواطنون الناخبون غير مطّلعين ومضلّلين، وأن لا يتظاهروا بأنّ لدى الناخبين معرفة من الواضح أنهم لا يملكونها.

يظهر الجهل العقلاني عندما لا يساوي التعلّم شيئاً

لم تثبط همة بعض المدافعين عن الديمقراطية كثيراً بعدم كفاءة الناخبين. إنهم يعتمدون على الممثلين المنتخبين لاكتساب المعلومات التي يجب أن تكون متوفرة إذا وجب أن تصب القرارات في المصلحة العامّة. في الواقع يوجد لثقتهم أساس منطقي. لأنه من المحتمل أن يكون لصوت كلّ مشرّع تأثير على النتيجة بشكل أكبر، ولأن بإمكان المشرّعين أن يستعملوا المعلومات التي يكتسبونها للتأثير على الآخرين بطرق جوهرية، ولأن المشرّعين مزودون بالموظّفين ومصادر جمع المعلومات الأخرى، ولأن العديد من الناس سيكون عندهم اهتمام قوي في توفير المعلومات ذات العلاقة للمشرّعين، ولأن أصوات المشرّعين مراقَبة ويجب أن يدافع عنها - لكلّ هذه الأسباب، من المحتمل جداً أن يكون الممثّلون المنتخبون مطّلعين بشكل كاف حول القضايا التي يصوّتون عليها أكثر بكثير من المواطنين العاديين.

مصالح المسؤولين المنتخبين

ولكن، حتى لو كان بإمكاننا أن نفترض أنّ أصوات المشرّعين مطّلعة بما فيه الكفاية، فهل لدينا الحق بافتراض أنّها ستكون أصواتاً في المصلحة العامّة؟ هل الممثلون المنتخبون نزهاء؟ أسلوب آخر لطرح نفس السؤال هو أن تسأل فيما إذا كانوا سيصوّتون دائماً بنفس الطريقة التي تخبرهم المعلومات المتوفرة لديهم بأن يصوّتوا بها.

تفترض النظرية الاقتصادية أنّ الناس يتصرّفون وفق مصلحتهم الخاصة، وليس وفق المصلحة العامّة. قد يكون في بعض الأحيان من مصلحة المشرّع متابعة المصلحة العامّة. لكن إيجاد الطرق لإنتاج مثل هذا الانسجام هو القضية الرئيسية في تصميم المؤسسات السياسية؛ ولا نستطيع *افتراض* هذا التوافق المفيد ببساطة دون أن نتساءل فيما إذا كان من المحتمل للمؤسسات أن تنتجه. ولأن الاهتمام بإعادة الانتخاب اهتمام مشترك وصحّي بين أكثر المسؤولين المنتخبين، سنركّز تحليلنا على هذا المصلحة الخاصة المحدّدة. هل من المحتمل أن يقوم الاهتمام بإعادة الانتخاب بقيادة المسؤولين المنتخبين إلى التصويت والتصرّف وفق المصلحة العامّة؟

دفع 2,000 دولار بعد سنة من الآن من أجل فائدة مقدارها 1,000 دولار حالاً سيكون ذا قيمة لشخص لن يكون بأي حال موجوداً بعد سنة من الآن!

دعنا نبدأ بملاحظة كم يحدّد هذا الأمر آفاق تخطيطهم. لا يستطيع المسؤولون المنتخبون تحمّل النظر بعيداً جداً للأمام. يجب أن تكون النتائج متوفرة عند الانتخاب القادم وإلا قد يستبدل صاحب المنصب بشخص آخر يقدم وعوداً أفضل (سنرى في الجزء الأخير من هذا الكتاب كيف أن التأكيد على المدى القريب يجعل من الصعب على الحكومات التعامل عملياً مع الركود الاقتصادي والتضّخم). لكن الأمر نفسه سيكون حقيقياً بالنسبة لأيّ سياسة. سيميل المسؤولون المنتخبون بشدة إلى خصم قيمة كلّ التكاليف المستقبلية التي

لا يتوقعونها حتى بعد الانتخابات المقبلة، وحشد القدر الممكن لهم من المنافع إلى فترة ما قبل الانتخابات. بالتالي فإن اهتمامهم في إعادة الانتخاب سيمنعهم من الاستعمال الكامل لمعرفتهم المتميّزة الخاصة حول تبعات سياسات معيّنة.

خلال تسجيل بعض الأسباب التي تبيّن سبب احتمالية أن يكون المشرّعون حسني الاطلاع، ذكرنا سببين يوضّحان أيضاً سبب عدم تصويت المشرّعين دائماً بالطريقة التي تخبرهم معلوماتهم بوجوب التصويت بها. هذان هما السببان الأخيران المنوه بهما: لدى العديد من الناس اهتمام قوي في توفير معلومات ذات العلاقة للمشرّعين، ويتم مراقبة أصوات المشرّعين والدفاع عنها. تكمن المشكلة في أنّ الاهتمام في تزويد المعلومات (أو كسبها) وفي تحميل المشرّعين مسؤولية أعمالهم مركّز في مجموعات اهتمامات خاصة. تجعل الخارجانيات الإيجابية المرتبطة بالعملية السياسية هذا الأمر حتمياً تقريباً. ومن الأمثلة الأكثر وضوحاً لهذه العملية في العمل هي المنح التي تقدمها الحكومات الفيدرالية إلى الحكومات المحليّة لتمويل المشاريع المحليّة التي لن تنفذ بدون تلك المنح. لن تنفّذ هذه المشاريع لأن المنافع التي سيتم الحصول عليها ستكون أقل من التكاليف التي سيتم تحمّلها. فلماذا تدعم الحكومات الفيدرالية مثل هذه المشاريع وبالتالي تضمن إكمال المشاريع التي لا تستطيع عبور تحليل الفائدة-التكلفة؟

افترض أن مدينة (ميتروبول) تختبر جدوى بناء نظام سكّة قطار خفيف، الذي لا تملكه حالياً. تقوم بتعيين مهندسي المرور، والمهندسين المدنيين، والديموغرافيّين، والمخطّطين الحضريين، والاقتصاديين، وخبراء آخرين لتخمين تكلفة بناء النظام، والفائدة التي سيجنيها سكّان المدينة وضواحيها. ولنفترض بأنّهم استنتجوا أنّ التكاليف المباشرة للبناء ستكون أعلى بمرّتين من كلّ المنافع المستقبلية (الملموسة والمعنوية، والمحتملة وغير المحتملة، والواقعية والتي بالكاد تكون قابلة للتخيل) عندما تخصم كلّ التكاليف والمنافع بنسب ملائمة.

يجب أن تكون هذه نهاية المسألة. لكن هناك فرصة جيدة بأن لا تكون كذلك. تريد الكثير من المصالح المحلية الخاصّة أن يبنى نظام السكّة الخفيف ذاك: أولها، وقبل أي أحد، جميع العاملين في مجال البناء. يأتي بعدهم كلّ المواطنين الذين لم يكبروا في طفولتهم على حبّ القطارات، يتلوهم مباشرة كلّ النصراء المحلّيين المتحمّسين الذين يريدون لـ(ميتروبول) أن تصبح مثل نيويورك وشيكاغو، ويعتقدون بأنّ مدينة عالمية المستوى مثلها تتطلّب نظام قطارات. من المؤكد تقريباً أنّ الصحف الرئيسية لـ(ميتروبول) ستصطف وراء مثل هذا المشروع "المتألق" والذي من الممكن أن يساهم بشكل كبير في نمو المنطقة. أخيراً، لكن بشكل حاسم، يأتي السياسيون المحليّون: ليس فقط مسؤولو المقاطعة والمدينة، ولكن أيضاً ممثلي المنطقة في الكونغرس وأعضاء مجلس الشيوخ الممثلين للولاية، الذين يودّون كثيراً أن يُعرَّفوا بأولئك الذين جلبوا المشروع للمدينة.

يهتم المشرّعون أكثر بأولئك الذين هم أنفسهم يهتمّون

سيذهب السياسيون للعمل في واشنطن العاصمة للبحث عن منحة فيدرالية تغطّي 60 بالمائة من تكاليف البناء، وبذلك يدفعون المشروع فوق العتبة للناخبين المحليّين. لكن، لماذا يتعيّن على دافعي الضرائب في الولايات المتحدة أن يدفعوا 60 بالمائة من تكلفة بناء مشروع لا يستطيع اجتياز اختبار المنفعة-التكلفة؟ لأن معظمهم لن يكونوا مراقِبين! فإن بضعة الدولارات الإضافية التي سيدفعها دافعو الضرائب في لوس أنجلوس وأي مكان آخر لتمويل عمل "تافه" في (ميتروبول) لن تؤثر بما فيه الكفاية حتى لتحريك فضولهم. وبالتالي يمكن أن يقنع مشرّعو (ميتروبول) المشرّعين من لوس أنجلوس وكاليفورنيا للتصويت لصالح نظام "سكّة ميتروبول الخفيف"، مع الفهم الضمني بأنّ سياسيّي (ميتروبول) سيدعمون أي عمل تافه في لوس أنجلوس عندما يحين دورها! وهكذا، يولّد النظام منافع كبيرة للسياسيين المحليّين الذين سيكونون مراقبين عن كثب ومدعومين بسخاء في التزاماتهم لإعادة الانتخاب بواسطة أعمال البناء، وأوهام سكة الحديد، والنصراء المحليين المتحمسين، وصحف (ميتروبول) اليومية.

المنافع المركّزة، التكاليف المتفرّقة

العملية هي دائماً ذاتها. القليلون الذين لديهم الكثير ليكسبوه يستثمرون الموارد الواسعة في محاولة للتأثير على العملية السياسية. بينما الكثيرون الذين لديهم الأكثر ليكسبوه في المجموع - ولكن الكسب أقل بشكل منفرد - لا يستثمرون شيئاً تقريباً. *إنّ منطق الحال ضمن العمليات السياسية الديمقراطية هو تركّز المنافع على القلّة جيّدي التنظيم وحسني الاطلاع الذين يكسبون الأكثر، وتفرّق التكاليف على المجموعة غير المنظّمة وقليلة الاطلاع التي لديها القليل لتكسبه بشكل منفرد.*

يستجيب المشرّعون لهذا النوع من الضغط، لأن عدداً كبيراً منهم يجد أن هذا العمل يخدم اهتمامهم في إعادة انتخابهم. بالأحرى، يبدو انتقادهم على هذا أمراً عقيماً، لأن مشرّعاً سابقاً بمبادئ غير ملوّثة هو موظف حكومي أقل فعالية من مشرّع ذكي وصادق أحنى بضعة مبادئ للبقاء والمحاربة ليوم آخر. يقع العيب في الخارجانيات الإيجابية التي تدفع معظمنا للتصرف مثل الركاب المجّانيين، آملين أن يتحمّل شخص آخر تكاليف كسب تأييد المجلس التشريعي للإجراءات التي قد ننتفع منها جميعاً. على الرغم من هذا، فإن اعتراض بعض الاقتصاديين السياسيين الحديثين على ميل الحكومات الديمقراطية لتركيز المنافع وتفريق التكاليف ضمن صناعة القرار كانت إحدى أهم المساهمات في فهمنا لسبب عدم كون السياسة الجيدة اقتصادياً جيداً بالضرورة.

يجب أن لا يأتي استنتاجنا بدون مفاجأة. ستميل السياسات الحكومية إلى أن يسيطَر عليها من قبل المصالح الخاصّة. ستميل الحكومة باتجاه الأعمال التي تؤذي أناساً عديدين بمقدار ضئيل فقط، بدلاً من الأعمال التي تغضب قليلين بمقدار كبير. لن تكون السياسات الحكومية موجّهة كثيراً بالمصلحة العامّة بقدر ما هي بالنجاحات اللامتناهية من المصالح الجزئية. لهذا السبب تربح مصالح المستهلك المسابقات الخطابية، في حين تسيطر مصالح المنتِج على السياسة. مصالح المنتجين، ببساطة، أكثر تركيزاً وأشد تركّزاً. فالمنتجون يعرفون بأنّ عملهم أو تكاسلهم يمكن أن يحدثا فرقاً هامّاً في رفاهيتهم الخاصة، لذلك فالعمل من مصلحتهم. لكن لا يمكن للمستهلك الفردي أن يتوقّع أكثر من منفعة صغيرة من الإجراء السياسي، لذلك لا يملك أي منهم الحافز لقبول التكاليف.

ألهذا السبب يؤدي استعمال الإجبار لمنع نقص عرض الطرق إلى عرض إضافي في أغلب الأحيان؟ الاهتمام العام لدافعي الضرائب بالاقتصاد لا يصيب نجاحاً جيداً عندما يصطدم مباشرة باهتمام حادّ لمجموعة صغيرة في امتلاك أو بناء طريق.

ينطبق نفس التحليل على التعليم. يمكن أن يصعّب أولئك الذين ينتجون التدريس (لاحظ أنها مصلحتنا الشخصية الخاصة!) الحياة على المشرّعين الذين يحاولون توفير مال دافعي الضرائب بتخفيض الإنفاق على التعليم أو البحث. يأتي تالياً تفسير للسلوك المحيّر عادة من السلطات التشريعية التي توافق على إنفاق أكبر وأكبر حتى عندما يفضّل كل عضو إنفاقاً مخفّضاً. لا يوجد هناك طريقة لتخفيض ميزانية ما بدون حذف مشاريع معيّنة. ومع كون كلّ مصلحة خاصّة منظّمة للتأكد من أنّ التخفيضات ستحدث في مشروع شخص آخر، لا يمكن للإنفاق أن يخفّض.

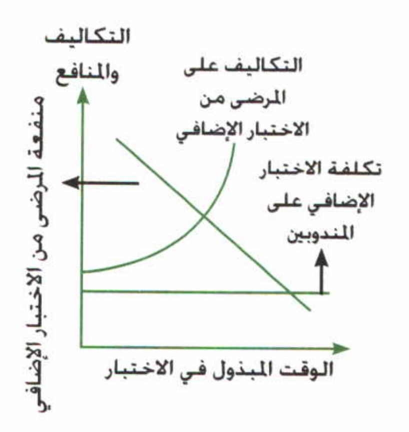
لماذا كان لدينا تجنيد عسكري لمدة طويلة في هذه البلاد [أمريكا]، وما هي احتمالية أن يعيدها الكونغرس؟ يوسّع التجنيد العسكري الإلزامي استعمال الإجبار إلى المناطق التي يكون فيها الإقناع قادراً تماماً على ضمان التعاون الذي نريد (على الأقل في وقت السلام). قد يكون سبب استمرار التجنيد طوال الفترة التي استمرار فيها هو أنّ المؤسسة العسكرية كان لديها اهتمام قوي شديد التركيز في المحافظة على تدفق سريع من الموظفين للقوّات المسلّحة، في حين كان لدى أغلب أولئك المتأثرين عكسياً بالتجنيد حافز أقوى لإيجاد طريقة هروب شخصي منه لمهاجمة كامل النظام. إنه لأمر ممتع ملاحظة عدد المدافعين الحاليين عن إعادة تنصيب التجنيد، خصوصا منذ الحادي عشر من سبتمبر والحرب في العراق، الذين يتحدّثون الآن عن تجنيد شامل وإلزامي للشباب لخدمة قصيرة الأمد من

نوع ما. هل سيزيد هذا التكتيك الحربي (على فرض أنّه تكتيك حربي!) عدد أولئك الذين يعارضون التجنيد؟ أم هل سيقلّل التكلفة المتوقّعة على كلّ مجنّد تحت تلك النقطة الحرجة التي سيكون هو أو هي راغباً بخوض معركة سياسية عندها لمنع إعادة تأسيس التجنيد؟

ماذا يمكن أن نقول حول الإجراءات الحكومية المتخذة للتخفيف من الفقر؟ يمكننا أن نتوقّع بأنّ المشرّعين سيكونون بطيئين في استبدال المساعدات العينية من ذات النوع بالتحويلات النقدية. يستفيد المزارعون من برنامج بطاقات الغذاء، ويستفيد تجّار البناء من الإعانات لتشييد المساكن، وتتوسّع صناعة العناية الطبية بمساعدة الرعاية الصحية، ويستفيد المعلمون من الإعانات التعليمية للفقراء، ويعرف موظفو الخدمة الاجتماعية أن إعطاء المال إلى الفقراء لن يكون مفيداً كتعيين المزيد من الأعضاء في "المهن المساندة". التأثير السياسي لهذه المجموعات تجعل الأمر أكثر سهولة على السلطات التشريعية لدعم المساعدات العينية إلى الفقراء من أن يدعموا التحويلات النقدية. قد يكون هناك أسس أخرى أفضل لرفض التحويلات النقدية، لكن هذا البديل سيسترعي انتباهاً أشد احتراماً في الكونغرس إذا كان المال منتَجاً ومباعاً من قبل قطاع المال.

كيف يعرّف الناس المصلحة العامّة؟

لا يشير شيء من هذا ضمناً إلى أنّ المزارعين، أو إداريّو المستشفى، أو موظفي الخدمة الاجتماعية ليس لديهم اعتبار للمصلحة العامّة. يدلّ فقط على أنّ لديهم جميعاً بعض الاعتبار لمصالحهم الخاصة. وحتى أولئك الذين يعملون في الأجهزة الحكومية المشحونون بشكل خاص لحماية المصلحة العامّة، يعرّفونها بالإشارة إلى مصالحهم الخاصة جداً.



خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، عضو هيئة الغذاء والدواء، المسؤول عن منع إدخال أدوية جديدة دون اختبارها بشكل كاف. ما هو الاختبار الكافي؟ إنّه الاختبار الذي يضمن معرفتنا جميع الآثار الجانبية للدواء الجديد قبل السماح بطرحه في السوق. لكنّنا لا يمكن أن نكون متأكّدين تماماً. كلّ ما يمكننا فعله هو اكتساب المعلومات الإضافية وبالتالي تقليل خطر موت شخص ما أو أذيته بشدة بسبب أثر جانبي غير متوقّع للدواء. كم يتوجب علينا تقليل الخطر؟ ليس كثيراً جداً، لأن هناك تكاليف ومنافع مرتبطة بالاختبارات الإضافية. ستكون إحدى التكاليف الرئيسية هي فقدان روح شخص ما والمعاناة غير المنتهية بسبب عدم توفر الدواء في الوقت الذي يتم فيه اختبار الدواء.

كيف سيقيّم مندوب هيئة الغذاء والدواء هاتين التكلفتين: الأرواح المفقودة بسبب الإدخال قبل الأوان، والأرواح المفقودة بسبب التأخير المفرط في إدخال

الأدويـة الجديـدة؟ سيلوم الناس هيئة الغـذاء والدواء إذا ظهـر للدواء المصادق عليـه آثار جانبية كارثيـة، وسيصفّقون لها إذا رفضـت المصادقة على دواء ظهر لـه لاحقاً آثار جانبيـة كارثية في البلدان الأخرى. لكن لـن يدين أحد تقريباً هيئة علـى فقدان الحياة أو تحمّل المعانـاة في الوقت الذي يتم فيه فحص دواء يثبت في النهايـة نجاحه الفائـق. بالتالي سيجد مسؤولو الهيئة اختبـار الأدوية إلى ما بعد النقطـة التي تكون فيها المنفعة الحدّية للمرضـى مساوية للتكلفة الحدية لهم من المصلحة العامّة.

معضلة السجناء

مـن المفاهيـم المثيرة التـي تلقي الضـوء على الميـزة المركزيـة في العديد من المشـاكل التي كنّا نناقشها هـو معضلة السجناء، اسم يعكـس الشرح الأصلي للمعضلة من خلال قصّة حول سجينين ومدّع ذكي.

دعنـا نفترض أنّ كلّ مواطـن يرغب في حكومـة جيدة بسرعـة، ومستعدّ للتخلـي عـن ساعتـين من الراحـة أسبوعيـاً بسـرور لضمانهـا. تلـك الساعتان ستصرفـان، لنقول، في تحـرّي القضايا الحالية، ومناقشة تسـاؤلات السياسة مع المواطنـين الآخرين، ومراقبـة أعمال المشرّعـين. إذا ساهم جميـع المواطنين، أو تقريبـاً جميعهم، بتلـك الساعتين أسبوعياً، فستكون الحكومـة الجيدة مضمونة. هـل سنحصـل علـى حكومة جيـدة؟ لأنـه، فرضيـاً، كلّ مواطن يرغـب بحكومة جيـدة بصدق، ومستعدّ لتقديم التضحية المطلوبـة للحصول عليها، فقد يبدو أنّنا سنحصل عليها. مع هذا، فمن المحتمل أن لا نحصل عليها.

هنـا تكمن المعضلة. فكلّ مواطن يعرف بأنّ قـراره أو قرارها لن يؤثّر على النتيجـة. إذا قضيـت ساعتين في تأدية واجبي، لكـن دون أن يؤدي أي من زملائي المواطنـين واجبهـم، ستكون جهودي ضائعـة. سأكون ناخباً واحـداً فقط – صوتاً ضائعـاً في مائة مليـون صوت غير مطّلـع. سأكون قد تركت ساعتـين من البولنج (أو مهمـا تكن فرصتي المتخلّى عنها الأكبر قيمـة) لإنجاز لا شيء على الإطلاق. من ناحية أخرى، إذا قرّرت القيام بعملي فقط بينما يؤدي كلّ المواطنين واجبهم، فسأحصل على كلّ فوائد الحكومة الجيدة، بالإضافة إلى ساعتين من الاستجمام كعـلاوة. ولذلك فإن استراتيجيتي المهيمنة هي الذهاب إلى البولنج. سأكون دوماً أفضـل حـالاً إذا لعبت البولنج منـه إذا أديت واجبي، لأنّنـي لا أستطيع من خلال قراري الخاص أن أؤثّر على أيّ شيء سواء كان وقتي مستهلكاً في التسييس المضجر أو في البولنج الممتعة.

لسوء الحظ، سيكون اختيار الاستجمام على الواجب الاستراتيجية المهيمنة للآخرين أيضاً، وستكون النتيجة أننا لن نحصل على الحكومة الجيدة بالرغم من

أنّ كلّ شخص يريدها ويرغب بالمساهمة في حصته أو حصتها مما هو مطلوب للحصول عليها. يمكننا أن نلخّص كلّ هذا في الشكل رقم 1-13. يتبع كلّ مواطن الاستراتيجية المهيمنة في اختيار الواجب أو الاستجمام، وينتهي المجتمع في المربع الجنوبي الشرقي على الرغم من حقيقة أنّ كلّ عضو منفرد يفضّل المربع الشمالي الغربي. تلك هي المعضلة!

		الآخرون يختارون: الواجب	الآخرون يختارون: الاستجمام
كل شخص يختار	الواجب	حكومة جيدة	حكومة سيئة
	الاستجمام	حكومة جيدة بالإضافة إلى البولنج	حكومة سيئة بالإضافة إلى البولنج

الشكل 1-13: معضلة سجناء

هنالك أربعة عوامل حاسمة محتملة لكلّ فرد يقوم بالاختيار. الفرد الذي يتوجب عيه أن يتخلّى عن البولنج لتأدية واجبه، سيكون أفضل حالاً دائماً باختيار الاستجمام على الواجب، لأنه بفعل ذلك سيحصل على حسنة البولنج. وتقرر اختيارات الآخرين سواء سيحصل على حكومة جيدة أم سيئة. ولكن، يواجه كلّ من الآخرين نفس الحالة. لذلك، يختار الجميع الاستجمام منتهين بحكومة سيئة، على الرغم من حقيقة أنّهم جميعاً مستعدّون للتخلّي عن مرادف البولنج للحصول على الحكومة الجيدة.

معضلات من هذا النوع عامة جداً. على سبيل المثال، يريد كلّ شخص في المدينة هواءً نظيفاً، وسيكون مستعداً لتقليل قيادة السيارة في سبيل الحصول عليه. لكن حيث أنه لا يمكن لقرار أي شخص أن يؤثّر على نوعية الهواء بشكل محسوس، يختار الجميع الاستمرار في القيادة، ويصبح هواء المدينة غير قابل للتنفس. سيكون الجميع أفضل حالاً إذا اختار كلّ سائق بديلاً عن القيادة لوحده

عندما يكون البديل متوفراً بتكلفة إضافية صغيرة فقط. قبول التكلفة الإضافية الصغيرة سيكافئ كلّ شخص بمنفعة كبيرة، وهي شوارع غير مزدحمة. لكن ما يصب في مصلحة كلّ السائقين ليس لمصلحة كلّ سائق على حدة في الوقت الذي يجب فيه على كلّ سائق أن يتّخذ قراراً.

نورد هنا نوعاً آخر من الأمثلة. يعرف كلّ بائع في صناعة ما أن الصناعة بأكملها ستكون أفضل حالاً إذا حدّد كلّ بائع إنتاجه، مما يسبّب بالتالي ارتفاع السعر. لكن مع وجود العديد من الباعة في الصناعة، فمن مصلحة كلّ بائع الإبقاء على مستوى إنتاجه القديم بينما يتمنّى (عبثاً) أن يحدّد الباعة الآخرون إنتاجهم. يتصرف الجميع كالركاب المجّانيين لأن كلّ شخص يدرك بأنّ القرار الفردي لشخص ما له تأثير على رفاهيته الخاصة أكبر من تأثيره على رفاهية المجموعة ككل. وبذلك ينتهي كلّ شخص بوضعية أسوأ حالاً مما كان يمكن لكل منهم أن يكون فيه لو كانوا قادرين على التغلّب على مشكلة الراكب المجّاني أو حلّ معضلة السجناء. يبيّن هذا المثال بأنّ معضلات السجناء، بينما تسبب الإحباط دائماً للأطراف الفعّالة، يمكن أن تنتج نتائج مرغوبة أحيانا للآخرين. بكلمات أخرى، معضلة السجناء ليست مماثلة دائما للمشكلة الاجتماعية.

لا تتواجد معضلات السجناء في غياب تكاليف الصفقة. قد تؤسس الأطراف عقوداً مقيدة مع أحدها الآخر للتأكد من أنّهم سينتهون في المربع الشمالي الغربي بدلاً من الجنوبي الشرقي. قد يحدّد عقد واحد بأنّ نصير البولنج سيخسر ثلاث ساعات إذا أخفق في تخصيص ساعتين مخلصتين أسبوعياً لتأدية واجبه. سيصبح بذلك في مصلحته تأدية واجبه، وفي مصلحة الآخرين تأدية واجبهم، لأنهم مقيّدون جميعاً بعقود مماثلة؛ وبذلك يستمتع المجتمع بالحياة في المربع الشمالي الغربي. وكما تدرك، على أية حال، سيكون من المكلف جداً ابتكار، وكتابة، ومفاوضة، وتسجيل، ومراقبة، وفرض مثل هذه العقود. (من يستطيع الإخبار بالتأكيد ما إذا كان رامي الكرة يوظّف ساعتين مخلصتين أم لا؟) بالتالي، فإن تكاليف الصفقة تمنعنا من عمل ما نود جميعاً فعله.

على أية حال، سيحتاج الأمر كتاباً آخر لوصف كلّ المؤسسات الرسمية وغير الرسمية التي تتطوّر في مجتمع ما بينما يحاول الناس في تبادلاتهم الاجتماعية المختلفة السيطرة على التأثيرات السلبية لمعضلات السجناء. نستعمل الابتسامات، والتجّهمات، والعادات، والاتفاقيات، والعقود الرسمية وغير الرسمية، والإيداعات، وحتى الدساتير. يمكنك أن تعتبر الدستور كمؤسسة تشتغل للسيطرة على معضلات السجناء، بإعاقة المصالح الخاصة للناس الذين يدّعون خدمة المصلحة العامّة.

حدود المؤسسات السياسية

إذا كان كلّ ما سبق يزعزع أولئك الذين يعتبرون موضوع أن الحكومة تعتني بالمصلحة العامّة مسألة إيمان، فقد يكون الوقت قد حان لتفحص مسألة الإيمان هذه. ربما ينجم الأمر عن عادة مساواة "الحكومة" بـ"الدولة" وامتداد شعور الوقار المرتبط بالثانية إلى الأولى. أو قد يكون نتيجة اعتقادنا بأن الحكومة هي السبيل الأخير، ولذلك يجب أن تكون سبيلاً فعّالاً، لأننا لا نحبّ أن نسلّم بأيّة مشاكل مستحيلة الحل. وهناك مقدار صغير عام من التفكر الاستنتاجي الذي يقود أيضاً نحو هذه النتيجة. فهو يؤكد على أنّ جميع المشاكل الاجتماعية هي نتيجة للسلوك البشري، وبأنّه يمكن أن يُعدَّل السلوك البشري بالقانون، وبأنّ الحكومة تصنع القوانين، ومنها تستنتج الحجّة بأنّه يمكن للحكومة حلّ كافة المشاكل الاجتماعية. قدّم عالم الاجتماع أليكسس دي توكوفيل وجهة نظر أكثر واقعية في كتابه "الديمقراطية في أمريكا" (المجلّد 1، الجزء 1، الفصل 8): "لا توجد هناك أي دولة يمكن للقوانين فيها أن تنهض بأعباء كلّ شيء، أو يمكن للمؤسسات السياسية أن تثبت كبديل للحسّ العام والمبادىء الأخلاقية العامّة".

نظرة سريعة

- تفترض النظرية الاقتصادية بأنّ أعمال الحكومة تنطلق من قرارات المواطنين والمسؤولين الحكوميين الذين يستدعي انتباههم التكاليف الحدية والمنافع الحدية لأنفسهم الناتجة عن طرق العمل البديلة.
- إنّ الخاصية المميّزة للحكومة هي حقّها المعترف به عموماً والخاصّ باستعمال الإجبار. يعني الإجبار إقناع الآخرين بالتعاون من خلال التهديد بتقليل خيارات الناس. يعتمد التعاون الطوعي بشكل خاص على الإقناع، الذي يضمن السلوك المطلوب عن طريق الوعد بالخيارات الإضافية.
- الإجبار مفيد لأعضاء المجتمع، لأنه يمكن أن يضمن إنتاج السلع التي تفوق قيمتها للجميع تكلفة تزويدها، ولكن التي لن تزوّد من خلال التعاون الطوعي تماماً. من المحتمل أن يحدث فشل تزويد من هذا النوع عندما لا يكون هناك طريقة منخفضة التكلفة لتقييد تزويد سلعة ما لأولئك الذين يدفعون ثمنها، أو منع الطالبين من أن يصبحوا ركاباً مجّانيين.
- قد يكون الإجبار قادراً على ضمان تزويد مثل هذه السلع عن طريق تخفيض تكاليف الصفقة. النشاطات التقليدية للحكومة تظهر في الفحص على أنها أعمال كبيرة استهدفت تخفيض تكاليف الصفقة والتغلّب على مشاكل الراكب المجّاني.

- تفترض النشاطات القسريّة للحكومة تعاوناً طوعياً بشكل مسبق. الإقناع يسبق الإجبار لأنه، في التحليل الأخير، يجب أن يتم إقناع المواطنين والمسؤولين الحكوميين بتوظيف الإجبار في طرق معينة. يشير هذا الأمر ضمناً إلى أنّ الحدود على فعالية التعاون الطوعي التي تبرّر العمل القسري للحكومة هي تقييدات أيضاً على فعالية عمل الحكومة القسري.
- تتخلّل الخارجانيات الإيجابية بعمق العملية السياسية في الحكومة الديمقراطية. فهي تجعل من غير المحتمل أن يكون المواطنون الناخبون مطّلعين كفاية، أو أن يتصرف المسؤولون المنتخبون أو المعيّنون وفق الطريقة التي تخبرهم بها المعلومات المتوفرة لديهم.

أسئلة للمناقشة

1. رسالة إلى صحيفة الوول ستريت تهاجم اقتراحاً لخصخصة نظام ضبط الملاحة الجوّية في الدولة، تختصر كالتّالي:

هدف العمل التجاري هو زيادة العائد الاقتصادي إلى حدّه الأقصى. وتتواجد الحكومة لتزيد المنفعة العامّة إلى حدّها الأقصى. لا يمكن لأي مقدار من المكسب المتخيّل في الكفاءة أن يعادل خسارة السيطرة العامّة سواء على إشارة السير الضوئية للبلدة أو على نظام الملاحة الجوّية في الدولة.

أ. ماذا يقصد بقوله أن العمل التجاري هدفه زيادة العائد الاقتصادي إلى حدّه الأقصى، وأن الحكومة تتواجد لتزيد المنفعة العامّة إلى حدّها الأقصى؟ هل هذا بيان للنوايا (نوايا من؟) أم للنتائج؟

ب. هلّ يمكن لعمل تجاري ما أن يكسب بشكل عادي عائداً اقتصادياً كبيراً إذا لم يزوّد منافع عامّة هامة؟

ج. كيف يمكننا أن نقيس المنافع العامّة المتدفّقة من نظام سيطرة الملاحة الجوّية إذا كان مستعملو النظام مطالبين بدفع تكاليف تزويد تلك المنافع؟ وكيف يمكننا قياسها إذا لم يطالب المستعملون بالدفع، ولكن بدلاً من ذلك تم تمويل التكاليف جميعها من الضرائب؟

د. وصف كاتب الرسالة المقتبسة نفسه بـ "*رئيس جمعية مالكي الطائرات والطيارين*". هل يوحي لك ذلك بأيّ سبب لمعارضته خصخصة نظام ضبط الملاحة الجوّية؟

2. بأي طريقة عامة ومنظّمة تختلف المصالح التي يتابعها المسؤولون في الحكومة عن المصالح التي يتابعها الناس في القطاع الخاصّ؟ خذ الحالات التالية بعين الاعتبار:

أ. رئيس جامعة حكومية ورئيس جامعة خاصّة.

ب. عضو في مجلس النواب الأمريكي الذي يتطلّع إلى مقعد في مجلس الشيوخ، ومندوب مبيعات جوّال لشركة تجارية كبيرة يريد العمل كمدير مبيعات في أحد مشاريع الشركة.

ج. شخصية سياسية بارزة تريد أن تصبح رئيس الولايات المتحدة الأمريكية، وممثل بارز يريد إستلام جائزة الأوسكار.

د. شرطي مدني وحارس بزي رسمي موظّف في شركة أمن خاصّة.

ه. مسؤول إعطاء المنح في إدارة الأعمال التجارية الصغيرة ومسؤول القروض في مصرف.

3. في كلّ من الأمثلة التالية، ما هي الاختلافات الهامّة بين المشاريع الحكومية وغير الحكومية؟ لماذا تعتقد أن الحكومة تمتلك المشاريع المذكورة؟ ما هي الأشكال المختلفة التي تأخذها المنافسة في حالة المشاريع الحكومية؟ وكيف تختلف طرق تشغيلها بسبب كونها ملكاً للحكومة؟

أ. مرافق يملكها مستثمر، ومرافق تملكها الولايات أو البلديات.

ب. كليّات رسمية حكومية، وكليّات خاصّة.

ج. شركات حافلات داخل المدن تملكها المدينة، وشركات حافلات بين المدن.

د. غابة مخيمات عامة، وأرض مخيمات خاصّة.

ه. مكتبات عامة، ومكتبات خاصّة.

4. هذه حجّة تتردد في مساندة السلع التي تنتجها الحكومة، وهي أنّها أساسية للرفاهية الاجتماعية، ولذلك لا يمكن ترك تزويدها إلى "نزوات" السوق. هل يوضّح ذلك لماذا تكون الحدائق والمكتبات العامة من خدمات البلدية عادة، بينما يتم تأمين الغذاء والعناية الطبية عادة من خلال السوق؟ هل يمكنك أن تقدّم تفسيراً أفضل لهذه الحالات؟

5. يكسب المدافعون عن التنظيم الحكومي قضيتهم في أغلب الأحيان عن طريق مهاجمة المنافسة "غير المقيّدة" أو "الحرّة". هل تكون المنافسة "غير مقيّدة" أبداً؟ ماذا كانت بعض القيود المهمة على المنافسة التي تمّت في الاقتصاد الأمريكي في القرن التاسع عشر عندما كانت المنافسة، طبقاً لبعض الحسابات، "غير مقيّدة"؟

6. يحاول نقّاد التنظيم الحكومي في أغلب الأحيان إثبات أحقيّة السوق "الحرّ". هل يمكن أن تكون الأسواق حرّة على الإطلاق؟ حرّة من ماذا؟ هل يكون السوق "حرّاً" إذا عمل المشاركون ضمن القوانين التي تمنع استعمال الموازين والمقاييس الغشّاشة؟ والقوانين التي تمنع الإعلان المضلّل؟ وتمنع زيادة السعر

التـي لم يصادق عليها من قبل جهاز حكومي؟ أيـن ترسم الحدّ بين الأسواق الحرّة والأسواق النظامية أو المقيدة؟ ولماذا ترسمه في ذلك المكان؟

7. يحـذّر النصّ من أخطـار التحدث عن الحكومة كـ "نكـرة" يمكن أن تعالَج، مثل الأداة، لكي نفعل بها نحن ما نشاء. ألن يضلّل أيضاً استعمال الكلمة *نحن* بالطريقـة التي استعملناها في الجملـة السابقة؟ من هم *نحن* الذين يريدون مـن الحكومة فعل هـذا أو ذاك؟ الجميـع؟ الأغلبيـة؟ كلّ المواطنين المطّلعين وذوي الروح العامة؟ أولئك الذين يشتركون معي في مصالحي وفهمي للحالة؟ مـاذا يقصد النـاس بقولهم "يجب أن نستعمل الحكومـة للسيطرة على آثار الأنانيـة والطمع"؟ من يفترض أن يسيطر على من في هـذه الرؤية لطريقة عمل المجتمع؟

8. يعيش حالياً عدد متزايد من الأمريكيين في مجتمعات محكمة السيطرة، من جمعيات تعاونية أو شقق سكنية. تحكم هذه المجتمعات عادة جمعيات منتخبة من أصحاب البيوت الذين يؤسّسون ويفرضون القواعد المصمّمة لحماية قيم الملكيـة. يجادل بعض روّاد مثل هذه المجتمعـات السكنية بأنّه كونها حكومات خاصّـة تملك القـوّة لجمع الضرائـب، وتزويد الخدمات، وتنظيـم السلوك، فيجب أن تكون خاضعة لقيود الدستور على الإجراء الحكومي.

أ. هـل يستخدم حكّام مثل هذه الجمعيات الإجبار أم يستعملون الإقناع لحثّ السكّان بعدم وضع إشارات، أو نصب هوائيات الصحون اللاقطة، أو صف الشاحنات الصغيرة على الشوارع، أو إهمال معاشبهم وحدائقهم؟

ب. يجـادل المدافعون عـن مثل هذه الجمعيات بأنّ الالتـزام بالقواعد تطوعي لأن السكّان يوافقون على طاعة القواعد قبل الشراء. هل توافق على ذلك؟ ماذا لـو شرّعت الجمعية الحاكمـة قاعدة جديـدة يعارضها صاحب بيت معيّن بشدة؟ هل ما زال التزام صاحب البيت طوعياً؟

ج. يجـادل أحد نقـاد مثل هذه الجمعيات بأنّ الموافقـة ليست طوعية لأن مثل تطـوّرات الملكية العامة هذه تكون غالباً هـي السكن المتوفر الأكثر ملاءمة من ناحيـة السعر، وبالتالي يكـون لدى النـاس خيار محـدود حول المعيشة فيهـا. ويشـير إلى حقيقـة أنّ هـذه التطـوّرات هي الشـكل الأسـرع نموّاً للإسـكان الجديـد في الولايات المتحـدة من أجل المجادلـة بأنّها حكومات خاصّـة، ويجب أن تكون خاضعـة للحماية الدستورية التي تعيق الحكومات المنتظمة. هل توافق على ذلك؟

9. هـل يتمتّع أيّ من الإقنـاع أو الإجبار بأيّ فوائد متأصّلـة على الآخر كطريقة للإقناع بالتعاون؟

أ. يريـد النـاس الذين يتعاونـون بسبب الإقنـاع الإبقاء علـى العلاقة عادة. وسيكـون، طبعـاً، أولئك الذين أُجـبروا يبحثون عن طـرق لقطع العلاقة.

عـلام يدلّ ذلك حـول مستوى تكاليـف الصفقة التي سترتبـط بالمساعي التعاونية في كلّ حالة؟

ب. يمكن أن يستعمل الإجبار لإنكار فرصة الاشتراك في التعاون الطوعي على الناسـ. هل يحدث ذلك؟ لماذا يتوجب على أي شخص أن يستعمل الإجبار لمنع الآخرين من التعاون على أساس طوعي؟

10. خصّص آدم سميث إلى الدولة واجب تشييد وإبقاء تلك المؤسسات والأشغال العامّـة التـي تكون على أية حـال، بالرغم من أنها قد تكـون في أعلى درجات الفائدة للمجتمع الكبير، ذات طبيعة حيث لا يمكن للربح أن يعيد دفع النفقات إلى أيّ فرد أو عدد صغير من الأفراد، والتي بالتالي لا يمكن أن يتوقّع لأيّ فرد أو عـدد صغير من الأفراد أن ينشئهـا أو يدعمها ("ثروة الأمم"، الكتاب 5، الفصل 1).

أ. كيـف يختلف هذا الوصف للسلع التـي يتوجب على الحكومة تزويدها، عن وصف النصّ للسلع الخاضعة لمشكلة الراكب المجّاني؟

ب. يناقـش سميـث أربع مؤسســات أو أعمال عامّة توافق علـى الأقل جزءً من معياره: أولئك "من أجـل الدفاع عن المجتمع، من أجل إقامة العدالة، من أجـل تسهيل تجارة المجتمع، وتلك التـي تشجّع تعليم الناس". كيف تقارن معايـير سميث بالواجبات التي تخصّص عموماً إلى الحكومات اليوم؟ هل هناك أيّ واجب رئيسي للحكومة نسي سميث أن يذكره؟

11. هـل يتوجب على أعضاء دائـرة تطوعية لإطفاء الحرائـق أن يرفضوا إخماد حريق في منزل شخص رفض المساهمة في خدمة مكافحة الحرائق؟ (افترض أن أيّـاً مـن أملاك المشتركين في خطـر). ما هو الضرر الـذي قد ينجم عن إخمادهم النار؟

12. هـل تعتبر ظاهرة الراكـب المجّاني دائماً مشكلة؟ ألا تمنـع الناس أحياناً من التعاون لاستغلال الآخرين؟ لماذا تتوقف الكارتلات عموماً ما لم يكن بإمكانها أن تضمن دعم الحكومة بسلطاتها القسريّة؟

13. قد يتجـاوز أكثر سائقي السيـارات السرعة القانونية المحـددة بعض الشّيء عندمـا يعتقـدون أنّ بإمكانهم أن يفلتوا بها. هل يشير ذلـك ضمناً إلى أنّهم سيصوّتون لصالح سرعة محددة أعلى إذا أعطوا الفرصة؟

14. هـذه هي الجملـة الافتتاحية في افتتاحية صحيفة ترثـو الإقبال الصغير جداً علـى جلسة استماع عامّة لتحسين المدارس الثانوية في مدينة أمريكية كبيرة: "مع الأخذ بعين الاعتبار الأشخاص الذين يعترضون على التعليم العامّ، من المدهـش قلّـة الذين يحضرون الاجتماعـات لإخبار المدارسـ كيف يمكن لها أن تتحسـن". هـل من المفاجئ حقـاً أن يشتكي الكثـيرون ويحضر القلة إلى الاجتماعات؟

أ. ما هي تكلفة الشكوى؟ ما هي تكلفة حضور الاجتماع؟

ب. ما هي احتمالية أن يكون باستطاعة مواطن قلق، يقضي المساء في جلسة عامّة، التأثير على السياسات في مقاطعة مدرسة حضرية كبيرة؟

ج. يبدو أن نسب التكلفة-المنفعة النسبية للشكوى وللحضور تقدم تفسيراً كافياً للحقائق التي رثاها محرّرو الصحيفة. لكن كيف يمكننا أن نوضّح سلوك "النشطاء"، أولئك القلة من الناس الذين يبدون دائماً راغبين بحضور الاجتماعات حتى في أكثر المناسبات غير المؤاتية؟ هل هناك أي مسرّات غير التأثير في السياسة العامة حقاً يمكن للناس أن يحصلوا عليها خلال المشاركات السياسية؟

15. من المحتمل أن يكون لكلّ من العوائل الـ10 في ضاحية ما قاطعة عشبها الكهربائية الخاصة. لماذا لا تتشارك العائلات في أغلب الأحيان في قاطعة عشب واحدة؟ حاول تحديد تكاليف الصفقة الرئيسية التي تقف في طريق مثل هذا الترتيب التعاوني.

16. من الصعب على الممتّعين أن يقدموا خدماتهم بشكل خاص إلى مشاهدي التلفاز الراغبين بدفع ثمن الترفيه.

أ. كيف يتمكّن الممتّعون رغم ذلك ضمان الدفع لتزويد خدماتهم إلى مشاهدي التلفاز؟ فكّر من خلال الطريقة التي تعالج فيها مشكلة الراكب المجّاني في البثّ الإذاعي والتلفزيوني. لمن يبيع الممتّعون خدماتهم؟ من خلال أيّ سلسلة للصفقات يتسلّم المشاهدون الترفيه؟ كيف تتم معالجة مشكلة الراكب المجّاني في كلّ مرحلة؟

ب. يحاول بعض أصحاب البيوت اليوم أن يحصلوا على برامج التلفزيون دون اشتراك بالتقاط الإشارة من الأقمار الصناعية، باستعمال صحونهم اللاقطة الخاصة. كيف يصوّر استعمال شركات التلفاز بالأجر للمفاتيح وأجهزة فكّ الرموز قبول تكاليف الصفقة لإزالة الركاب المجانيين؟

17. لماذا تتطلّب محاكمنا من المواطنين الذين تم اختيارهم لواجب هيئة المحلفين أداء الخدمة سواءً أرادوا ذلك أم لم يريدوا؟ أليس بإمكان المحاكم الحصول على القدر المطلوب من المحلّفين على أساس طوعي إذا رفعوا أجر واجب هيئة المحلفين؟ لم لا نرفع الأجر، ونوظّف هيئات المحلفين من المتطوعين، ونوقف فرض التكاليف الثقيلة لواجب هيئة المحلفين على العديد من الناس الذين يتوجب عليهم ترك نشاطات ثمينة أخرى لتأدية واجبهم لـ"هيئة المحلفين"؟ كيف تفترض أن تتأثر تركيبة هيئات المحلفين بمثل هذا التحرّك إلى نظام محلّفين من المتطوعين بالكامل؟ هل يعتبر قانونياً استعمال الإجبار في هذه الحالة، لأن الخدمة في هيئة المحلفين واجب على كل مواطن؟ إذا كان الأمر كذلك، لمَ لا نغرّم الناس الذين لا يصوّتون؟ أليس التصويت واجب المواطن؟

بل والأفضل من هذا، لمَ لا نغرّم الناس الذين يفشلون في اختبار شؤون حالية صارمة أو لا يصوّتون؟ بهذه الطريقة قد نجبر المواطنين على القيام بانتخاب صوت بشكل مطّلع. أليس كذلك؟

18. هل توافق على أنّ الدستور الأمريكي *يصف حقوق ملكية* الرئيس، وأعضاء الكونغرس، وقضاة المحكمة العليا؟

أ. لماذا يمنع الدستور الكونغرس من تخفيض رواتب الرئيس أو القضاة الفيدراليين أثناء مدة خدمتهم؟

ب. ما هو المحتمل، أن نُحكَمَ أثناء الفترة الرئاسية الأولى بشكل أفضل أم أسوأ من الفترة الرئاسية الثانية؟ (الدستور يمنع فترة ثالثة).

ج. ممن تتوقّع قرارات مثل قرارات رجال الدولة أكثر، من أعضاء مجلس النواب، الذين يتعين عليهم الوقوف في إعادة الانتخاب كلّ سنتين، أم من قضاة المحكمة العليا، الذين يعيّنون مدى الحياة؟

د. هل ستتوقّع قرارات مثل قرارات رجال الدولة أكثر من كونغرس الولايات المتحدة إذا خضع كلّ أعضاء الكونغرس لتعيين محدود الفترة؟

19. "إذا كنت ستدفع الحساب، فسأطلب شريحة (فيليه)". كان ذلك عنوان مقالة الصفحة الافتتاحية من قبل الاقتصادي رسيل روبرتس في صحيفة الوول ستريت. استخدم روبرتس مثالاً مألوفاً لأسر جوهر معضلة الراكب المجّاني بعناية، حيث أنها تنطبق على إنفاق الكونغرس.

أ. افترض أنّك ترفض الحلوى والشراب الإضافي بانتظام عندما تتناول الغذاء وحدك، لأن هاتين المادتين تضيفان 4 دولارات إلى تكلفة غذائك ذي الـ 6 دولارات، وهما لا يساويان الكثير لك. لكن افترض الآن بأنّك تتناول الغذاء مع ثلاثة أصدقاء، وقد اتفقتم جميعاً على تقسيم الفاتورة بالتساوي. ماذا ستكلّفك الحلوى والشراب الإضافي في الحالة الثانية؟ لماذا قد تقرّر في الحالة الثانية التمتّع بالحلوى وذلك الشراب الإضافي؟

ب. لنفترض بأنّك تقيّد نفسك عندما تطلب على الرغم من أنّك تعرف أن الفاتورة ستقسم بالتساوي لأنك لا تريد استغلال أصدقائك. كم سيكون ذلك الضبط على طلبك فعّالا إذا كنت ستتقاسم الفاتورة بالتساوي مع 100 شخص يتناولون الطعام في المطعم؟ ماذا ستكون التكلفة النقدية عليك في هذه الحالة من طلب الحلوى والشراب الإضافي؟

ج. إذا كنت تستمتع كلياً بالستيك وسرطان البحر، وهي إلى حد بعيد المادة الأكثر غلاء على القائمة، هل ستكون أقلّ ميلاً لطلبها في حال كنت تدفع فاتورتك الخاصة مما إذا كنت تتقاسم الفاتورة الكلّية بالتساوي مع الـ 100 شخص في المطعم؟

د. استخدم تناظر رسيل روبرتس لتوضيح سبب تخصيص الكونغرس المال في أغلب الأحيان للمشاريع المحليّة التي تكون منافعها المتوقّعة، مقاسة بالدلالة النقدية، تكون بعيدة عن تكلفتها النقدية المتوقّعة.

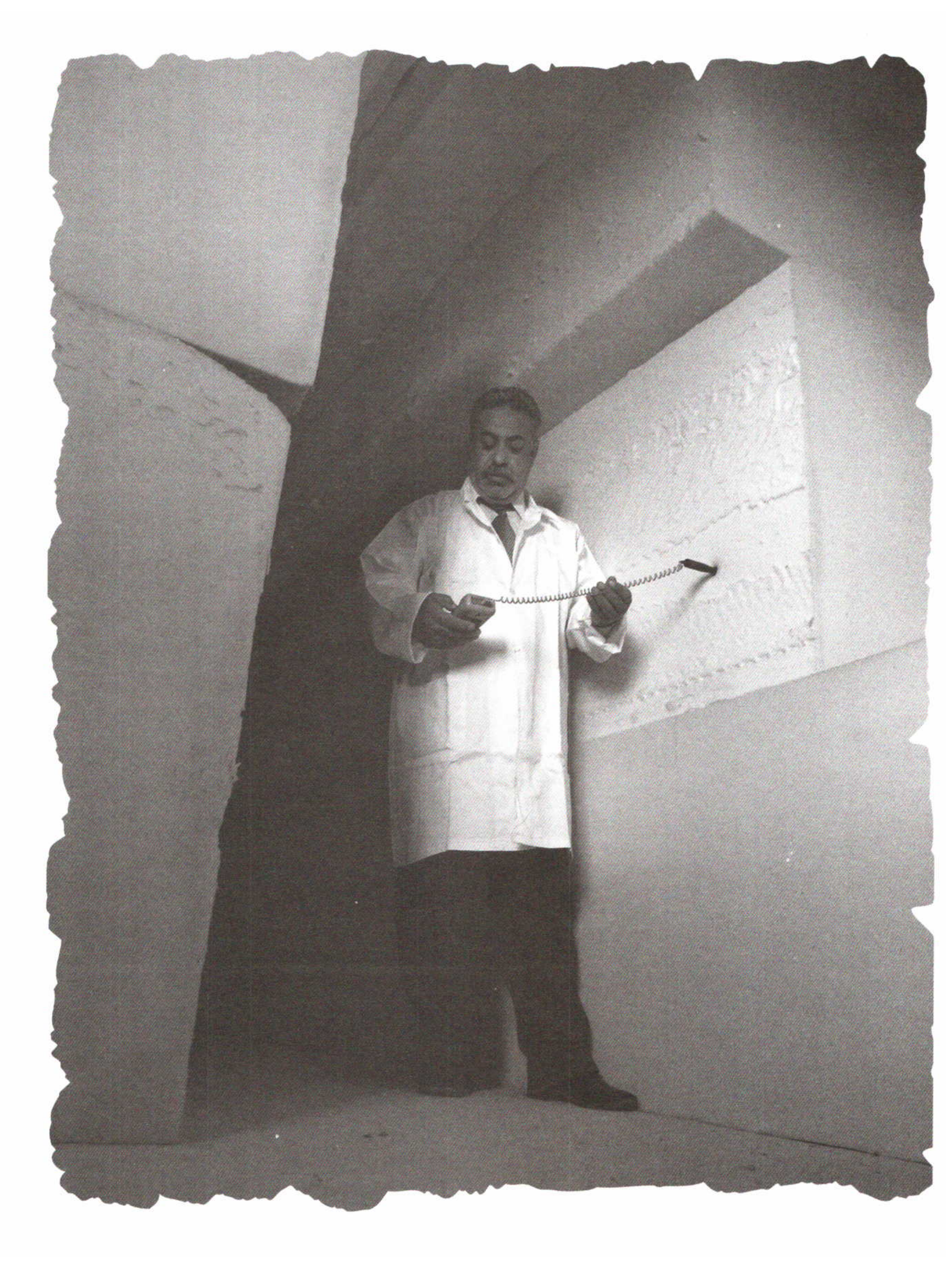
20. كيف يمكننا أن نحتفظ بفوائد الحكومة الديمقراطية مع تخفيض المشاكل التي تسببها معضلات السجناء؟ هذا اقتراح جذري للمناقشة:

إلغاء كافة موظّفي الكونغرس. خلق مجلس تشريعي واحد من 600 عضو الذي تقضي فترتهم ستّ سنوات ولا يستطيعون خلف أنفسهم. إختيار 100 مشرّع جديد كلّ سنة. ضمان استحقاق آلي للاختيار لكلّ مواطن بعمر 25 سنة أو أكبر سنّاً، والذي إمّا عمل لمدة أربع سنوات أو اكتسب دبلوم مدرسة عليا. والدفع بسخاء لكلّ مشرّع، ومنح كلّ منهم فوائد تقاعد كريمة مدى الحياة على حدّ سواء تبدأ بعد انتهاء فترة السنوات الست خاصّتهم. ثمّ دعوتهم إلى خدمة بلادهم من خلال يانصيب.

أ. هل سيكون هذا النظام ديمقراطياً؟

ب. ما هي المعلومات والحوافز التي قد تشكّل نتيجة العملية التشريعية بموجب هذا النظام؟

ج. هل سينتج هذا النظام حكومة أفضل أم أسوأ من التي لدينا الآن؟



14 الأداء العام للنظم الاقتصادية

أثناء

استعمال النظرية الاقتصادية لتوضيح كيفية عمل المجتمعات التجارية، لفتنا قليلاً من الانتباه إلى الأداء العامّ لاقتصاد الولايات المتّحدة. أوشك ذلك الأمر أن يتغيّر. فنحن نتّجه الآن نحو *تحليل اقتصادي كلي*، ذلك الذي يركّز على أداء الاقتصاد العامّ، مقابل فحص ظروف الطلب - العرض ضمن أيّ سوق معيّن أو صناعة معيّنة. هذه هي المادة التي تكوّن الأخبار المسائية في أغلب الأحيان. هل الاقتصاد "قوي"، أم هل هو "ضعيف"؟ هل ينمو، أم يتجه إلى كساد؟ هل سيجلب المستقبل لنا تضّخماً، أم انكماشاً، أم أسعاراً مستقرة نسبياً؟ ما الذي سيحدث لمعدّل البطالة في أمريكا؟ هل سيرفع مجلس الاحتياط الفيدرالي أسعار الفائدة أم هل سيخفضها؟ ما هو وضع ميزانية الحكومة الفيدرالية؟ هل هي متوازنة، أم في فائض، أم في عجز؟ هل يجب رفع الضرائب أم هل يجب خفضها؟ ما هو التأثير الذي سيكون لهذا على الظروف الاقتصادية العامّة؟ ماذا تفعل الإدارة الحالية لتحسين الاقتصاد؟ من يمتلك الخطة الأفضل، الديمقراطيون أم الجمهوريون؟

هذه هي كلّ أسئلة الاقتصاد الكلي، وعلى ما يبدو فإن مصدر النقاش لانهائي بين معلقي الصحف، والشخصيات السياسية، والتجار، وروّاد المقاهي. يبدو أن كلّ شخص عنده رأي خاص. يمكننا أن نبدأ بتوضيح ذلك كله عن طريق تطوير طريقة التفكير الاقتصادية على هذه القضايا الاقتصادية الواسعة في الفصول الباقية على نحو أوسع. سنركّز في هذا الفصل على مؤشر الأداء الإقتصادي العامّ المستعمل على نحو واسع، وهو الناتج المحلي الإجمالي.

الناتج المحلي الإجمالي

الناتج المحلي الإجمالي هو القيمة السوقية للسلع والخدمات النهائية المنتجة ضمن البلاد في فترة زمنية معيّنة. نموذجياً، يهتم المحلّلون وصنّاع السياسة العامة بالمقاييس السنوية للناتج المحلي الإجمالي، لكنّهم يقومون أيضاً بعمل تقديرات فصلية. إنّ الهدف هو تقدير التدفق العامّ للإنتاج الحالي ضمن شعب ما، والدخل الذي يولّده، خلال الوقت. قد يقول البعض إنّه مثل قراءة

"نبض" الاقتصاد. ولكن، يجب أن نكون مهتمّين جداً باستعارتنا هنا؛ فالاقتصاد ليس مثل جهاز القلب والأوعية الدموية. تذكّر من الفصل الخامس: السوق ليس شخصاً، أو مكاناً، أو شيئاً ماً. إنه عملية تنافس بين العروض والعطاءات، عملية يحاول الأفراد فيها حلّ الأشياء في مواجهة الندرة والريبة. إلا أنه حتى في ضوء كلّ تعقيدات النظام الاقتصادي الحديث، مع ملايين القرارات التي تتخذ في الدقيقة، أكثر الاقتصاديين واثقون من أن مفهوم الناتج المحلي الإجمالي يعطينا بعض التوجيهات بالنسبة إلى مدى جودة أداء الاقتصاد في المجموع. (سنؤجل مناقشتنا عن محددات محاسبة الناتج المحلي الإجمالي إلى ملحق هذا الفصل).

الناتج المحلي الإجمالي هو تدفق الإنتاج الحالي

ألق نظرة فاحصة على ذلك التعريف. يستعمل الناتج المحلي الإجمالي القيمة السوقية في قياسه للنشاط الاقتصادي، لكن ما هي القيم السوقية؟ كيف نقيس، على سبيل المثال، القيمة السوقية لسلع مختلفة مثل علبة من المعكرونة، أو غالون من الغازولين، أو قيمة ساعة من خدمات السبّاك؟ الجواب: ننظر إلى أسعارهم المشكّلة في السوق. كما نعرف، يعبّر عن الأسعار بقاسم مشترك: وحدات المال. إنها تزوّدونا بمعلومات حول القيمة النسبية للسلع والخدمات (وندرتها). لذا تكون القيم السوقية للمعكرونة 20 سنتاً، وغالون الغازولين دولارين تقريباً، وربما 80 دولاراً في السّاعة للسبّاك. وبالطبع، كما تتغيّر أسعار سوق هذه السلع، لذا، تتغيّر أيضاً قيمهم السوقية.

- ستعمل أسعار السوق لقياس القيم السوقية

- يركز على السلع (والخدمات) النهائية

يركّز الناتج المحلي الإجمالي على السلع النهائية، في مقابل السلع الوسيطة. السلعة النهائية هي شيء يشتريه المستخدم النهائي، سواء كان ذلك المستعمل في منزل، أو عمل، أو مكتب حكومي، أم لم يكن. إنها سلعة تشترى بدون هدف إعادة بيعها أو معالجتها أو تصنيعها بشكل إضافي لتحويلها إلى سلعة أخرى قابلة للبيع. قارن ذلك مع السلعة الوسيطة، وهي أي سلعة تشترى من أجل إعادة بيعها أو من أجل معالجتها أو تصنيعها بشكل إضافي. خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، الذرة. هل هي سلعة نهائية أم سلعة وسيطة؟ حسناً، الأمر يعتمد! عندما تشتري أكواز الذرة من البقالة المحليّة، فإنها تعتبر سلعة نهائية. تخطّط لأكلها. لكن فكّر بشأن مشتريات البقال. لقد اشترى الذرة ووضعها على الأرفف لكي يبيعها إلى شخص ما مثلك. (في الحقيقة، البقال مشغول في المراجحة. إنه يشتري الذرة بسعر منخفض ويتمنّى أن يبيعها بسعر أعلى.) في تلك المرحلة من تبادل الذرة في الاقتصاد، يمثّل شراء البقال للذرة شراء سلعة وسيطة. يمكن أن يقال الشيء نفسه عن شركة (كيلوغز) مثلاً، والتي تشتري أطناناً من الذرة (ربما التحوّط من خلال العقود المستقبلية!) من أجل إعادة معالجتها إلى رقائق الذرة. هنا، الذرة سلعة وسيطة. وكذلك أيضاً علبة رقائق الذرة التي تنتجها (كيلوغز)، لأنها ستباع إلى بقال، ذلك الذي سيتمنّى بدوره بيعها إلى شخص آخر. إذن، علبة رقائق الذرة تصبح سلعة نهائية عندما تشترى من قبل الطالب النهائي.

يفسّر الطلاب كلمة "نهائي" في أغلب الأحيان على أنها "منتهي". لا تقع في ذلك الإغراء! نعم، علب رقائق الذرة هي سلع "منتهية" حالما تعبأ في شركة (كيلوغز). نعم، البقال المحليّ يشتري بالتالي سلعة منتهية. لكن رغم ذلك، تلك السلع تامة الصنع ليست سلعاً نهائية بعد لأن البقّال اشتراها وهو يخطّط لإعادة بيعها.

أخيراً (أو يجب أن نقول آخراً)، الناتج المحلي الإجمالي هو مقياس الأداء الاقتصادي الذي يحدث ضمن بلد ما خلال سنة ما. الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية يقيس القيمة السوقية للسلع والخدمات النهائية التي تنتج في الولايات المتّحدة نفسها، بغض النظر عن جنسية أو مواطنة الناس الذين يمتلكون أو ينتجون تلك السلع. إذا كانت شركة (كيلوغز) ستشترى من قبل مستثمرين أجانب، مع إبقاء عملياتها الخاصة بتحبيب الذرة في ميشيغان، فإن علب رقائق الذرة تلك التي ستشتريها ستبقى تمثّل مساهمة في الأداء الاقتصادي ضمن الولايات المتّحدة، وستضاف قيمتها إلى الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي. خذ بعين الاعتبار مثالاً مختلفاً. ينتج صانع البيرة الأمريكي (أنيزرباش) بيرة في الولايات المتّحدة وفي الصين أيضاً. إنتاجه في الولايات المتّحدة يساهم في الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي. لكن الأمريكيين العاملين في مصنع (أنيزرباش) في الصين لا يساهمون مباشرة في الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي. ذلك جزء من الناتج المحلي الإجمالي الصيني.

الناتج المحلي الإجمالي أم الناتج القومي الإجمالي؟

الناتج المحلي الإجمالي: أداء الاقتصاد المحلي؛ الناتج القومي الإجمالي: أداء مواطني البلد

لإرضاء الطالب الفضولي، يمكننا أن نقارن بين الناتج المحلي الإجمالي وفكرة الناتج القومي الإجمالي. يعرّف الناتج القومي الإجمالي على أنه القيمة السوقية للسلع والخدمات النهائية التي ينتجها المواطنون الدائمون في بلد ما في فترة زمنية معيّنة. الناتج القومي الإجمالي للولايات المتّحدة يقيس الأداء الاقتصادي الكليّ للمواطنين الأمريكيين بغض النظر عن مكان إنتاجهم. بالطبع، يستقرّ أكثر المواطنين الأمريكيين هنا في وطنهم. لكن الكثيرين أيضاً ينتجون سلعاً وخدمات في الخارج. إنتاج البيرة من قبل المواطنين الأمريكيين الذين يعملون لدى المصنع في الصين يساهمون في الناتج القومي الإجمالي الأمريكي. تلك المساهمات المنتجة من قبل الأمريكيين في الصين، على أية حال، لا تضاف إلى الناتج القومي الإجمالي الصيني.

كان الناتج القومي الإجمالي المقياس الأكثر شيوعاً في حساب الدخل القومي لتحديد الأداء الاقتصادي الكلي. على أية حال، منذ عام 1991، حوّل محاسبو الدخل القومي وصنّاع السياسة العامة تركيزهم إلى مقياس الناتج

المحلي الإجمالي (للأسباب التي يشعر مؤلفا هذا الكتاب أنها مملّة جداً حتى لأن تستحق النقاش). في الحقيقة، الاختلافات الكمّية بين المقياسين ليست بتلك العظمة. (الاختلاف بين الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي والناتج القومي الإجمالي الأمريكي أقل من 0.1%). لأن الناتج المحلي الإجمالي أصبح عرف محاسبة الدخل القومي، فسنلتزم بذلك ببساطة بينما نتابع.

الناتج المحلي الإجمالي كدخل كلّي ينشأ في الاقتصاد المحلي

لربّما لاحظت بأنّنا نشدّد على مشتريات السلع النهائية. شراؤك للحبوب، مقابل شراء البقال. في الحقيقة، طريقة واحدة للتفكير بشأن الناتج المحلي الإجمالي وقياسه مفهومياً هي جمع القيمة بالدولار لكلّ المشتريات – الإنفاق – على السلع والخدمات النهائية. في الاقتصاد الأمريكي، بلغ ذلك المقدار أكثر من 10 تريليون دولار في عام 2004. يعني ذلك أن الأفراد في المنازل، والشركات التجارية، والمكاتب الحكومية (بما في ذلك الفرق الصافي بين المشتريات الأجنبية من الصادرات الأمريكية والمشتريات الأمريكية من الاستيرادات الأجنبية) صرفوا أكثر من 10 تريليون دولار على السلع والخدمات النهائية. لكن لاحظ أنّ شراء شيء ما يتضمّن دائماً بيع شيء ما. يخلق شراء (جونز) فطيرة تفاح بقيمة 10 دولارات دخلاً قيمته 10 دولارات لكلّ أولئك المنشغلين في إنتاج تلك الفطيرة. صرف ما مجموعه 10 تريليون دولار على السلع والخدمات النهائية في عام 2004 خلق دخلاً قيمته 10 تريليون دولار لأولئك المشتركين في كلّ مراحل إنتاج تلك السلع والخدمات في الاقتصاد المحلي، على شكل أجور، وإيجار، وفوائد، وربح.

شراؤك هو بيعي

لذلك نعتبر الناتج المحلي الإجمالي أيضاً مقياساً للدخل القومي الناشئ في الاقتصاد المحلي. إنفاق الدولار على السلع النهائية سيتدفق عائداً إلى مزودي الموارد على شكل أجور، وإيجارات، وفوائد، وأرباح (لكن دعنا لا ننسى أبداً، الربح يمكن أن يكون موجباً أو سالباً!). تذكّر صاحبة مطعم البيتزا من الفصل 7. عندما صرف الزبائن ما مجموعه 85,000 دولار في المطعم السنة الماضية، فإن الناتج المحلي الإجمالي من حيث المبدأ ارتفع بذلك المقدار، حيث أن تلك النفقات تمثل مشتريات السلع والخدمات النهائية. لكن تلك النفقات نفسها تمثّل أيضاً الدخول لأولئك المشتركين مع مطعم البيتزا. إنهم يزوّدون الوسائل لـ(آن) لاستخدام العمّال، وشراء المكونات، وإعادة الديون مع الفوائد. مهما كان الذي ترك على شكل حساب الربح، ترك كدخل لـ(آن)، صاحبة المطعم نفسها. في ذلك المثال، كلّ مزودي الموارد الآخرين تلقوا دخلا مقداره 45,000 دولار، وتلقت (آن) الـ 40,000 دولار الباقية.

الإنتاج يولّد دخلاً. لذا يعتبر الناتج المحلي الإجمالي أيضاً مقياساً للدخل الكلّي لكلّ المنتجين في الاقتصاد المحلي

يجب أن تساوي قيمة الناتج القومي بالضرورة قيمة الدخل القومي، عندما تحسب بشكل صحيح، لأن كلّ دولار يدفع ثمن ناتج ما يصبح دخلاً لشخص ما. استثناءٌ ظاهر لهذا هو مقدار الضريبة، مثل ضريبة المبيعات، التي تدفع على شراء ما. لكن هذا دخل أيضاً؛ إنه دخل للحكومة، التي تستعمله لدفع ثمن الموارد التي توظفها في عملية إنتاج السلع.

الناتج المحلي الإجمالي ليس مقياساً لكل المشتريات في الاقتصاد

يستثني محاسبو الدخل القومي النفقات على السلع الوسيطة لتفادي مشكلة مضاعفة الحساب

قد يتساءل الطالب: "أنا مشوّش نوعاً ما. يبدو أنّ الناتج المحلي الإجمالي مقياس لكلّ النفقات في الاقتصاد، ليس فقط مشتريات السلع والخدمات النهائية. بعد كل ذلك، دخل كلّ شخص دفع من قبل شخص ما، أليس صحيحاً؟ بالتالي لماذا لا نستطيع إضافة كلّ النفقات سوية، بغض النظر عمّا إذا كانت قد صرفت على سلع نهائية أو على سلع وسيطة أم لا؟"

دعنا نكون حذرين هنا. الناتج المحلي الإجمالي مقياس لكلّ الدخل الناشئ ضمن الاقتصاد، لكن ليس كلّ النفقات. نستثني النفقات على السلع الوسيطة، لكن لماذا؟ لأن النفقات على السلع والخدمات النهائية تأخذ بالحسبان القيمة المضافة خلال كلّ مراحل الإنتاج والتسليم الوسيطة. إذا تضمّنّا كلّ النفقات، فسنكون ضحايا الحساب المضاعف.

يمكننا أن نعرض هذا مع مثال بسيط جداً. (افترض أن كلّ النشاطات التالية تحدث أثناء هذه السنة.) خشّاب يقطع شجرة بلّوطية ويبيع الجذوع إلى صاحب منشرة بقيمة 50 دولاراً. يمثّل ذلك إنفاقاً على سلعة وسيطة، حيث أن صاحب المنشرة سيعالج الجذوع لتصبح ألواحاً بلّوطية. صاحب المنشرة يعمل ذلك فقط ويبيع الألواح إلى النجار بقيمة 75 دولاراً. يشتري النجار الألواح المقطعة لكي يعالج تلك المواد حتى تصبح مكتبة بلّوطية، وبالتالي يمثّل ذلك الإنفاق أيضاً شراء سلعة وسيطة. بعد ذلك يبني النجار المكتبة ويبيعها إلى بائع أثاث، لنقل بمبلغ 250 دولاراً. إنّ المكتبة البلّوطية "منتهية"، لكنها لا تزال تعتبر سلعة وسيطة عند هذه النقطة، لأن البائع يشتريها بهدف إعادة البيع مرة أخرى (إنه مشترك في عملية مراجحة، فِعل الشراء بسعر منخفض، متمنّياً البيع بسعر مرتفع). افترض أن البائع أخيراً يبيعك المكتبة بسعر 400 دولار. تلك الـ 400 دولار تمثّل الآن إنفاقاً على سلعة نهائية. دعنا نضع هذه السلسلة من التبادلات في الجدول 1-14:

جدول 1-14

المنتج	يبدأ بـ	ينتهي بـ	القيمة المضافة
الخشّاب	شجرة بلوط واحدة	50 دولاراً (مقطعة ومباعة إلى منشرة)	50 دولاراً
صاحب المنشرة	شجرة بلوط مقطعة قيمتها 50 دولاراً	75 دولاراً (ألواح منشورة ومباعة إلى النجار)	25 دولاراً
النجار	ألواح بلوط قيمتها 75 دولاراً	250 دولاراً (مكتبة بلوطيّة مبنية ومباعة إلى بائع أثاث)	175 دولاراً
بائع الأثاث	مكتبة بلوطيّة قيمتها 250 دولاراً	400 دولار (مكتبة مباعة لك)	150 دولاراً
		(مجموع النفقات = 775 دولاراً)	(مجموع القيمة المضافة = 400 دولار)

تمثّل نشـاطات الخشّاب، وصاحب المنشرة، والنجار، وبائع الأثاث تبادلات حقوق ملكية السـلع الوسـيطة. في كلّ حالة، تم شراء السلعة موضع السّؤال بهدف المعالجة الإضـافية و/أو إعادة البيع. الناتج المحلـي الإجمالي هو القيمة بالدولار للنفقـات على السـلع والخدمات النهائيـة فقط. وهنا هو السـبب. في هذا المثال، الإنفاق هو 400 دولار - السعر الذي دفعته ثمن المكتبة الجديدة - لذا فإن الناتج المحلـي الإجمالي يزيـد بمقدار 400 دولار. لاحظ ما سـيحدث لو، بدلاً من ذلك، أضـفنا سـوية كلّ النفقات في هذه السلسـلة، كما اقترح طالبنا. سيبلغ ذلك 775 دولاراً. لكن هل ينتج الناس في الاقتصاد حقاً شيئاً قيمته السوقية 775 دولار؟ لا، لا على الإطلاق. لقد تطابقت نشـاطاتهم في النهايـة لإنتاج مكتبة بلّوطية جديدة قيّمتها 400 دولار. إذا أضفنا كلّ النفقات، فسنتورط في الحساب المضاعف ونبالغ في أداء الاقتصاد الفعلي بشكل خاطئ.

الناتج المحلي الإجمالي كقيمة مضافة كليّة

ألـق الآن نظـرة على العمود الأخير، المسـمى "القيمة المضـافة." إن هذا العمود يمثّل الدخل الصافي الذي يتمتّع به كلّ واحد من المنتجين. خذ بعين الاعتبار، على سـبيل المثال، القيمة المضافة لصاحب المنشرة. إنه يبدأ بجذوع بلوط قيمتها تساوي 50 دولاراً، ويزيد قيمتها السوقية عن طريق تقطيع الجذوع إلى شيء يجده الآخرون أكثر فائدة - ألواح بلّوطية. ببيعهم بسـعر 75 دولاراً إلى النجّار، أضاف مالك المنشـرة قيمة لتلك المادّة الطبيعية. علاوة على ذلك، تلك القيمة المضـافة التـي تبلغ 25 دولاراً تمثّل الدخل الصـافي الذي يتمتّع به مالك المنشـرة. يضـيف

النجّار قيمة عن طريق تحويل الألواح إلى مكتبة. قيمته المضافة التي تبلغ 175 دولاراً تمثّل دخلاً صافياً له. لاحظ أن بائع الأثاث يشتري المكتبة بمبلغ 250 دولاراً ويبيعها بسعر 400 دولار. بالرغم من أنّه لم ينتج أيّ شيء مادي جديد، إلا أنه، هو أيضاً، له قيمة مضافة لتلك المكتبة. لقد وجد زبوناً واتّخذ الترتيبات الضرورية للتسليم (تذكر من الفصل 2، المعلومات سلعة نادرة وتكاليف الصفقة تميل إلى أن تكون إيجابية!). ويبلغ دخله الصافي في هذا المثال المبسّط 150 دولاراً.

لدينا هنا جزء آخر مثير من التحليل: عندما نجمع سوية كلّ هذه القيم المضافة (الدخول الصافية) عبر جميع مراحل الإنتاج والتبادل، فإنها تساوي 400 دولار. هذا بالضبط هو الإنفاق الذي قمت به عندما اشتريت المكتبة! *إنفاقك البالغ 400 دولار على السلعة النهائية يمثّل إكمال العملية التي ولّدت 400 دولار من القيمة المضافة الكلّية بين المشاركين في كلّ التبادلات التي زوّدتك في النهاية بحقوق ملكية تلك المكتبة.* لذلك هناك في الحقيقة ثلاث طرق لتفسير الناتج المحلي الإجمالي، وقياسه مفهومياً: إنه الإنفاق على السلع والخدمات النهائية، والدخل الكليّ المولَّد، والقيمة المضافة الكليّة في النظام الاقتصادي.

الناتج المحلي الإجمالي = القيمة المضافة من قبل كلّ المنتجين = الدخل الكلي لكلّ المنتجين = المشتريات الكلية من كل المنتجات النهائية المنتجة حديثاً

هل القيمة المضافة موجبة دائماً؟

"لحظة واحدة"، يقول الطالب مرة أخرى. "أعتقد الآن أنّني أفهم كيف أنّ الناتج المحلي الإجمالي يمثّل دخلاً كليّاً. الرواتب، والإيجارات، والفوائد، وحتى الأرباح. لكن في مثالنا، يتمتّع الجميع بشيء من الربح. لم يخسر أي أحد مالاً. إنّ القيم المضافة جميعها موجبة. لكن في العالم الحقيقي قد يخسر مشروع ما مالاً في الحقيقة. بدلاً من أن يحقق الربح. لذا كيف نفسّر الخسائر في الناتج المحلي الإجمالي؟"

إنه سؤال رائع! في الحقيقة، لقد افترضنا أنّ كلّ هؤلاء الأشخاص تمتّعوا بأرباح محاسبية موجبة. لذا دعنا نتابع هذا بإضافة قليلة نوعاً ما عن طريق دراسة الجدول 2-14:

جدول 2-14

المنتج	يبدأ بـ	ينتهي بـ	القيمة المضافة
الخشّاب	شجرة بلوط واحدة	50 دولاراً (مقطعة ومباعة إلى منشرة)	50 دولاراً
صاحب المنشرة	شجرة بلوط مقطعة قيمتها 50 دولاراً	75 دولاراً (ألواح منشورة ومباعة إلى النجار)	25 دولاراً
النجار	ألواح بلوط قيمتها 75 دولاراً	250 دولاراً (مكتبة بلوطيّة مبنية ومباعة إلى بائع أثاث)	175 دولاراً
بائع الأثاث	مكتبة بلوطيّة قيمتها 250 دولاراً	200 دولار (مكتبة مباعة لك)	50- دولاراً
			(القيمة المضافة الكلية = 200 دولار)

هنا جعلنا بائع الأثاث ضحيّة الريبة والخسارة المرتبطة. إنه يشتري المكتبة بمبلغ 250 دولاراً، ويتمنّى بالطبع أن يبيعها بمبلغ 400 دولار (كما في المثال الأصلي). لكن دعنا نفترض أنّه كان متفائلاً جداً وأن أحداً من الزبائن لم يهتمّ بدفع ذلك السعر. يضعها للبيع بسعر 350 دولاراً، ثمّ 300 دولار، ثمّ 250 دولاراً. لا يوجد مشترون. ثم يخفّض سعرها أخيراً، مع الأسف، إلى 200 دولار، ويبيعها.

باستعمال منهجيتنا الخاصة بالإنفاق، يرتفع الناتج المحلي الإجمالي بقيمة 200 دولار – القيمة السوقية للسلعة النهائية. ألق نظرة على عمود القيمة المضافة الآن. كلّ من الخشّاب، وصاحب المنشرة، والنجّار تمتّعوا بقيمة مضافة موجبة (ولذا، الدخل الصافي موجب)، كما في السّابق. يواجه بائع الأثاث، على أية حال، خسارة لجهوده مقدارها 50 دولاراً. دفع 250 دولاراً سعراً لمكتبة وباعها في النهاية بسعر 200 دولار. القيمة المضافة في الحقيقة هي كمية سلبية، ناقص 50 دولاراً. حتى الآن، إذا جمعنا هذه القيم المضافة، نحصل على 200 دولار، وهو، مرة أخرى، القيمة السوقية للسلعة النهائية بالضبط.

لأن الرواتب، والإيجارات، والفائدة الإسمية ستكون موجبة، لكن الربح قد يكون موجباً أو سالباً (نتيجة الريبة التي يواجهها رجل الأعمال الريادي)، يجب أن نضيف كلّ هذه الكميات. في حالة حساب الخسائر، "تضاف" كميات الدولار السالبة تلك أيضاً ككميات سالبة إلى المجموع. وبالتالي يتم حساب الخسائر، في الحقيقة. مع ذلك، هذا نوع من الدلالة على أداء الاقتصاد العامّ، أيضاً. "فقط الأرباح والخسائر المحاسبية؟"، يلحّ طالبنا الآن. "ماذا عن الأرباح والخسائر الاقتصادية؟" أوصلنا الطالب إلى هناك! سنوفّر ذلك السؤال إلى الملحق. إنه الآن، بدلاً من ذلك، وقت ربط بضعة أطراف سائبة باقية سوية.

الأطراف السائبة: المخزونات غير المباعة والسلع المستعملة

قد تدرس السؤال التالي. كيف تؤخذ السلع غير المباعة في حساب الناتج المحلي الإجمالي؟ على سبيل المثال، قل إن كلّ النشاطات من الخشّاب إلى بائع الأثاث تتمّ هذه السنة. على أية حال، يشتري بائع الأثاث المكتبة البلّوطية في أيلول لكن لا يبيعها حتى شباط من السنة القادمة. دعنا نفترض أنّه سيبيعها – السنة القادمة – بسعر 400 دولار. (عودة إلى الجدول 1-14). كيف نحسب هذا؟

باستعمال منهج الدخل أو القيمة المضافة الكليّة، يمكننا بشكل واضح أن نرى أنّ الناتج المحلي الإجمالي يرتفع هذه السنة بمقدار 250 دولاراً – القيمة المضافة من قبل المراحل الثلاثة الأولى. مع ذلك، كان الخشّاب، وصاحب المنشرة، والنجار يساهمون في الأداء الاقتصادي العامّ للاقتصاد. يضيف بائع

الأثاث إلى أداء هذه السنة أيضاً، عن طريق جعل المكتبة متوفرة حالياً للزبائن. إنّ المشكلة هي أن البائع لم يكسب أيّ شيء لحد الآن. سيكون من الخطأ قول أن الناتج المحلي الإجمالي سيرتفع بمقدار 400 دولار السنة القادمة، عندما تشترى المكتبة في النهاية، لأنه، في الحقيقة، الاقتصاد لم ينتج ذلك الناتج أو الدخل الذي يساوي 400 دولار شباط القادم. معظم ذلك النشاط أنجز هذه السنة. حالات مثل هذه قد تسبب الصداع لمحاسبي الدخل الوطني الذين يحسبون الناتج المحلي الإجمالي. إنهم يبسّطون الأشياء عن طريق تصنيف مكتبة البائع غير المباعة كجزء من استثمار المخزون التجاري الإجمالي. تلك المكتبة بالتأكيد جزء من مخزون بائع الأثاث. ومحاسبو الدخل الوطني سيعاملونها على أنه "تم شراؤها" من قبل بائع الأثاث بقيمة سوقية تبلغ 400 دولار – باستعمال تقدير بائع الأثاث حسن النيّة لقيمة مخزونه غير المباع. أنتج الاقتصاد تلك المكتبة هذه السنة بقيمة سوقية مقدرة بـ 400 دولار، إنه فقط أنّ المستهلك النهائي لم يشترها لحد الآن. رسمياً، الناتج المحلي الإجمالي سيرتفع هذه السنة بمقدار 400 دولار أخرى.

إستثمار المخزون

الآن، إذا كان لبائع الأثاث أن ينجح ببيع المكتبة في شباط القادم بمبلغ 400 دولار، فلن يكون هناك شيء يجب على المحاسبين أن يفعلوه للناتج المحلي الإجمالي هذه السنة. تقديرهم كان صحيحاً. افترض، بدلاً من ذلك، أن بائع الأثاث كانت قادرا على بيعها فقط بمبلغ، لنقل، 300 دولار في شباط القادم. فإن الناتج المحلي الإجمالي هذه السنة يجب أن يراجع عندما تصل تلك البيانات الجديدة. قدّر محاسبو الدخل الوطني استثمار المخزون الإجمالي بقيمة 400 دولار، ولذا أضافوا 400 دولار إلى الناتج المحلي الإجمالي هذه السنة. في الحقيقة، على أية حال، وجدوا أن القيمة السوقية كانت 300 دولار فقط. لقد غالوا في تقديرهم (كما فعل بائع الأثاث) بمقدار 100 دولار. لذا يجب عليهم أن يرجعوا (نظرياً) ويخفّضوا تقديرهم للناتج المحلي الإجمالي هذه السنة بقيمة 100 دولار. سيقومون بنفس الشيء، لنقل لأيّ سيارات غير مباعة أنتجتها شركة فورد للسيارات هذه السنة، لكنها بيعت السنة التالية، أو موجودات مزرعة أنتجت في هذا الصيف لكنها بيعت في الربيع التالي. يعتمد محاسبو الدخل الوطني على أسعار السوق المخمّنة للمخزون غير المباع ويراجعون إحصائية الناتج المحلي الإجمالي في ضوء القيم السوقية الفعلية في وقت الشراء المستقبلي. (الآن تعرف أحد الأسباب التي تجعل مذيع الأخبار يعطينا أرقام الناتج المحلي الإجمالي المراجعة للعام الماضي.)

القضية الأخرى التي يجب أن نبعدها عن الطريق تتعلّق بالسلع المستعملة. خذ بعين الاعتبار (روب)، تاجر السيارات في البلدة. افترض أنه يشتري سيارة قديمة موديل 1995 بمبلغ 500 دولار يوم الإثنين، ويبيعها إلى شخص ما في وقت لاحق من ذلك الأسبوع بمبلغ 1800 دولار. والشيء "الوحيد" الذي فعله هو وضع لافتة "للبيع" عليها. تذكّر أنّ الناتج المحلي الإجمالي هو مقياس الناتج

والدخل الحالي. هل يجب أن يزيد الناتج المحلي الإجمالي هذه السنة بمقدار 1,800 دولار؟ حسناً، هل أنتج الاقتصاد سيارة قيمتها 1,800 دولار هذه السنة؟ لا. تلك السيارة أنتجت في عام 1994 وحُسب حسابها بشكل صحيح في تلك السنة. (أحد المخططات التسويقية العظيمة لشركات صنع السيارات هي أن تنتج سيارة في السنة [س]، وتطلق عليها موديل سنة [س+1]). هل أنتج الاقتصاد أيّ شيء جديد هذه السنة؟ نعم! تاجر السيارات المستعملة أدّى خدمة. خدمة جديدة وحالية دائماً. خفّض تكاليف الصفقة لمتسوقي السيارات المستعملة ولمالكي السيارات المستعملة الذين يرغبون بالبيع. ما هي القيمة السوقية لخدمته؟ في هذه الحالة، تبلغ 1,300 دولار. دفع 500 دولار للسيارة وباعها بمبلغ 1,800 دولار. لقد أضاف قيمة إلى تلك السيارة بأداء الخدمة كسمسار تعامل. لن يرتفع الناتج المحلي الإجمالي بمقدار القيمة السوقية للسيارة المستعملة نفسها، لكن بمقدار 1,300 دولار، القيمة السوقية للخدمة المزوّدة من قبل البائع.

باعة السلع المستعملة منتجون أيضاً!

التقلّبات الكلية

دعنا نبدأ بوضع مفهوم الناتج المحلي الإجمالي هذا في العمل. من الناحية التاريخية، يعرض الإنتاج الإجمالي وبالتالي الدخل الكلي للدول، خصوصاً في المجتمعات التجارية المتطورة، تقلّبات كبيرة مع مرور الوقت. على سبيل المثال، من عام 1929 إلى عام 1933، انحدر الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتّحدة، معدّلاً حسب التغييرات في مستوى السعر، بمقدار 30 بالمائة. لأن الاتجاه طويل المدى في الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتّحدة كان زيادة مقدارها 3 بالمائة كلّ سنة، كان الناتج المحلي الإجمالي في عام 1933 أقل مما كان متوقعاً أن يكون عليه في عام 1929 بأكثر من 40 بالمائة. إن ذلك الأمر أكثر من مجرّد مزعج. علاوة على ذلك، لم يوزّع الهبوط الناتج في الدخل الشخصي بالتساوي عبر السكان. يعني الهبوط في الناتج المحلي الإجمالي هبوطاً في إنتاج السلع ويستلزم تسريح بعض العمّال. هبطت بعض الدخول الفردية والعائلية بنسبة أكثر بكثير من 30 بالمائة على مدار تلك السنوات الأربع. في عام 1929، 3.2 بالمائة من قوة العمل اعتبرت عاطلة؛ لكن في عام 1933، تلك النسبة نمت إلى 24.9 بالمائة. وفي عام 1933، واحد من كلّ أربعة عمّال تقريباً كان عاطلاً عن العمل، وعديد من الآخرين عملوا لساعات أقصر مما كانوا سيفضّلون.

لكي نؤكّد على أنّ التقلّبات في الناتج والدخل الكليّ هامّة، اخترنا متعمدين أسوأ كساد في تاريخ الولايات المتّحدة. أكثر الانحدارات في الناتج المحلي الإجمالي لم تكن بَطول ولا بعمق الانحدار من عام 1929 إلى عام 1933، الانحدار الذي أنتج الكساد الأعظم للثلاثينات. أما الانحدار الأكثر حدّة الذي واجهته الولايات المتّحدة منذ الثلاثينات فقد حدث في عام 1974، عندما هبط الناتج المحلي

الإجمالي (معدّلاً حسب تغيّر السعر) بنسبة 6.6 بالمائة من الربع الأخير من عام 1973 إلى الربع الأول من عام 1975. يستطيع أكثر الناس أن يتعايشوا بسهولة مع انخفاض نسبته 6 أو 7 بالمائة في دخلهم السنوي، ربما ليس بدون بعض المتذمّرين. لكن لأن تخفيضات من هذا النوع لم توزّع بالتساوي، تنخفض دخول بعض الناس بنسبة مئوية أكبر بكثير من انخفاض الدخل الوطني الكلي. رفع كساد 1974-1975 معدّل البطالة من 4.9 بالمائة في عام 1973 إلى 8.9 بالمائة في أيار من عام 1975. والنتيجة الأكثر إزعاجاً للتخفيضات في الناتج المحلي الإجمالي، في بال العامّة، هي المستويات المتزايدة للبطالة التي تتبعها دائماً.

التّضخم

إنّ النظم الاقتصادية للمجتمعات التجارية خاضعة لنوع آخر من التقلّب الكلي بالإضافة إلى التقلّبات في الناتج المحلي الإجمالي. إنه التغيّر في قيمة وحدة الحساب، الوحدة النقدية التي يتم التعبير عن القيم النسبية للسلع بدلالتها. لهذا، في القسم السابق، عندما أشرنا إلى التغييرات في الناتج المحلي الإجمالي، كان لا بدّ من أن نشير مرّتين إلى أنّ الناتج المحلي الإجمالي كان قد عدّل حسب تغيّر السعر. ما عنيناه حقاً هو أن الناتج المحلي الإجمالي كان قد عدّل حسب التغيّرات في قيمة النقود.

لا نستطيع استعمال التغيّرات غير المعدّلة في الناتج المحلي الإجمالي لقياس التغيّر في الإنتاج الكليّ للسلع لأن الناتج المحلي الإجمالي هو ناتج الأسعار بالإضافة إلى الكميات. في عام 1970، احتفل كتّاب شعبيون عن الاقتصاد بالوصول في الولايات المتّحدة إلى "اقتصاد التريليون دولار"، لأنه في عام 1970 ارتفع الناتج المحلي الإجمالي للمرة الأولى فوق 1 تريليون دولار. على أية حال، لقد استغرق الأمر ثماني سنوات إضافية فقط حتى يرتفع الناتج المحلي الإجمالي فوق 2 تريليون دولار، وبعد ذلك بثلاث سنوات وصل إلى 3 تريليون دولار. لم يكن هذا نتيجة النمو الاقتصادي المدهش، وإنما نتيجة هبوط في قيمة النقود في وقت السلام، لم يسبق له مثيل. "يفرّغ" مكتب التحليل الاقتصادي الأمريكي الأرقام الخاصة بالناتج المحلي الإجمالي لحساب ما كان يمكن أن يكون عليه من سنة إلى سنة لو لم تتغيّر الأسعار. ويختار المكتب السنة الحالية كسنة مرجعية ويحسب ما كان يمكن أن تكون عليه قيمة الناتج الكليّ في كلّ سنة لو فرضت أسعار السنة المرجعية. إنه يدعو هذه الأرقام الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، كتمييز له عن الناتج المحلي الإجمالي الإسمي المجرّد. الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي هو قيمة كلّ السلع النهائية المنتجة في سنة ما مصرّح عنها بالأسعار الثابتة، بشكل محدّد، الأسعار التي يتم الحفاظ عليها في أي سنة إذا استعملت كسنة أساسية. إنه قياسنا الأكثر شمولية للتغييرات في النسبة التي تنتج بها السلع.

تنتج عملية حساب الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي مؤشراً ضمنياً للتغييرات في مستوى السعر العامّ أو المتوسط، يسمّى مخفّض الناتج المحلي الإجمالي. إنه ببساطة الناتج المحلي الإجمالي الإسمي مقسوماً على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، مضروبا بـ 100 لإعطائنا الرقم القياسي. بالرغم من أن مخفّض الناتج المحلي الإجمالي هو مقياسنا الأكثر شمولية للتغييرات في القوة الشرائية للنقود، إلا أنه ليس المقياس الأكثر شهرة. ذلك التمييز يعود إلى مؤشّر أسعار المستهلك، وهو مقياس للتغييرات في سعر مال كلّ السلع التي تدخل في ميزانيات المستهلكين المدنيين النموذجيين.

الناتج المحلي الإجمالي الإسمي|الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي × 100 = مخفّض الناتج المحلي الإجمالي

يمسح مكتب إحصائيات العمل أسعار المواد الاستهلاكية كلّ شهر وينشر النتائج قرب حلول نهاية الشهر الذي يليه. إنّ حساب مخفّض الناتج المحلي الإجمالي، بالتّباين، أصعب بكثير ويظهر فقط في فترات فصلية (كل 3 أشهر) وبعد فاصل زمني طويل. لذا، في حين أن مخفّض الناتج المحلي الإجمالي أكثر شمولية، إلا أن مؤشّر أسعار المستهلك مناسب أكثر. إنه المؤشر الذي يظهر على الصفحة الأولى من الصحف كلّ شهر، خصوصا حينما يكون هناك اهتمام كبير من الرأي العام حول موضوع التضّخم.

لكن لماذا يجب أن يكون العامة مهتمين بشأن التضّخم؟ قد يعتقد بعض القرّاء أن ذلك سؤال غبي. أليس التضّخم ارتفاع في تكلفة المعيشة؟ ومن الواضح أن أيّ شيء يجعل الحياة أكثر تكلفة على الناس يكون مسألة اهتمام. لكن التضّخم ليس ارتفاعاً في تكلفة المعيشة، وقد كنّا حذرين في أن لا نلمّح إلى أنّه كذلك. *التضّخم أساساً هو سقوط في قيمة النقود أو قوتها الشرائية*. بالنظر إليها بطريقة أخرى، يمكننا أن نقول أنّ التضّخم عبارة عن ارتفاع في سعر *مال* السلع. إذا رغبت، يمكنك حتى أن تتكلم عن التضّخم على أنه ارتفاع في التكلفة المالية للمعيشة. لكن الكلمة الدليلية هي مال. هامبرغر تكلفتها 2 دولار هذه السنة لا تكلّف حقاً أكثر من هامبرغر سعرها 1 دولار السنة الماضية إذا كانت تكلفة الحصول على دولار قد انخفضت إلى النصف منذ السنة الماضية.

التضّخم لا يرفع تكلفة المعيشة

إذا كان التضّخم لا يرفع تكلفة المعيشة في الحقيقة، فلماذا يعتبر مشكلة؟ لماذا يهتم كلّ شخص كثيراً بشأنه؟ تنشأ المشاكل التي يخلقها التضّخم بشكل كامل تقريباً من الريبة. حقيقة أنّ قيمة النقود تهبط ليست هي التي تخلق المشاكل، إنما حقيقة أنّه لا يمكن توقّع قيمة النقود المستقبلية. يحرّف التضّخم الإشارات المزوّدة من قبل أسعار السوق. ويسبّب التضّخم العالي، لكن بمعدّل ثابت يمكن أن يعتمد عليه كلّ شخص بشكل واثق، مشاكل أقل من التضخم المنخفض لكن بمعدل أقل توقّعاً.

التضّخم يخلق الريبة

يشكل الانكماش، وهو الارتفاع في القيمة أو القوة الشرائية للنقود، مشكلة كبيرة للمجتمع تماماً كما يفعل التضّخم، حيث أنّه هو أيضاً يدخل الريبة إلى حسابات المخطّطين. نفس الشيء صحيح بالنسبة لإزالة التضخم، شيء واجهته

الولايات المتّحدة في عامي 1982 و1983. إزالة التضخم هو إبطاء نسبة التضّخم؛ إنه يخلق صعوبات جديّة أيضاً لأولئك الذين يخفقون في توقّعه بشكل صحيح عندما يضعون الخطط طويلة الأجل.

صعوبات الحساب النقدي

التضّخم، والانكماش، وإزالة التضخم، خصوصاً عندما يكون أيّ منها غير متوقّع، يجعل الحساب النقدي أكثر صعوبة. إنه يجعل تخطيط الميزانية البيتي، وقرارات التوفير والاستثمار، واتفاقيات الرواتب والأجور، والحساب التجاري للربح والخسارة معقّدة ومشوّشة أكثر بكثير، إن لم يكن مستحيلة في وقت ما. فريدرك هايك، الفائز بجائزة نوبل (والعالم النظري الفطن حول دور إشارات السعر النسبي في تنسيق خطط الأفراد)، وضعها بهذه الطريقة:

التغييرات في القوة الشرائية للنقود تجعل حساب النتائج المتوقّعة من أنشطتنا المالية أمراً أكثر صعوبة

النقطة التي يجب أن نتذكّرها بشكل دائم هي أنّ كلّ التعديلات الاقتصادية تصبح ضرورية بسبب التغييرات غير المتوقّعة؛ إنّ كامل الهدف من توظيف واستخدام آلية السعر هي إعلام الأفراد بأنّ ما يقومون به أو ما يمكن أن يقوموا به هو الآن في طلب أكبر أو أقل، لسبب ما فوق مسؤوليتهم.

إنّ طرق المحاسبة التي تعتمد عليها كلّ قرارات العمل تكون منطقية فقط عندما تكون قيمة النقود مستقرّة بشكل مقبول. مع ارتفاع الأسعار بسرعة متزايدة، ستفقد تقنيات رأس المال وحساب التكاليف التي توفّر الأساس لكامل تخطيط العمل، كلّ المعنى قريباً. وستتوقف التكاليف الحقيقية، أو الأرباح، أو الدخل قريباً عن أن تكون قابلة للتحقيق بأيّ طريقة تقليدية أو مقبولة بشكل عام.

لا يمكن بالتالي أن يكون التضّخم أبداً أكثر من حافز مؤقت، وحتى هذا التأثير المفيد يمكن أن يدوم فقط مع استمرار وجود شخص ما مغشوش ومع خيبة أمل توقّعات بعض الناس بشكل غير ضروري. إن ما يحفزه ويثيره هو الأخطاء التي ينتجها. إنه خطر جداً لأن التأثيرات الضارّة حتى للجرع الصغيرة من التضّخم يمكن تفاديها بواسطة الجرع الأكبر من التضّخم فقط.

ستصبح أهمية كلّ هذا أكثر وضوحا عندما نبدأ بمناقشة أسباب التقلّبات الكلية سويّة مع بعض العلاجات المقترحة لتخفيضها.

الكساد والتضّخم منذ عام 1960

يعرض الجدول 3-14، الناتج المحلي الإجمالي الإسمي، والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، ومخفّض الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية

لكلّ سنة من عام 1960 إلى عام 2004، سويّة مع التغييرات بالنسبة المئوية من العام الماضي لآخر قياسين. هذه التغييرات المئوية رسمت بعد ذلك في الشكل رقم 14-1 لتزويد تصوير مرئي للإنتاج الإجمالي وتقلبات السعر.

فترات الكساد االتي تحمّلها الاقتصاد الأمريكي على طول هذه الفترة تظهر بشكل واضح إلى حدّ لا بأس به في العمود الرابع من الجدول 3-14، كتباطؤ مطوّل أو انحدارات فعلية في معدّل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. إنها ليست واضحة جداً، لأنه لا يوجد لدى المكتب الوطني للبحوث الاقتصادية، جهة البحوث الخاصّة التي تقرّر رسمياً متى يكون الهبوط كساداً، معايير صلبة للتمييز الدقيق بين الكساد وشيء أقل جدّية منه بشيء بسيط. كان هناك فترات كساد محددة رسمياً في كلّ من السنوات التي هبط فيها الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أو نما بشق النفس - 1970، و1975-1974، و1980، و1982، و1991 - لكن المكتب الوطني قرّر أيضاً أنّ كساداً حدث في عام 1960 وأن كساد عام 1991 بدأ في عام 1990. كلّ هذا يصبح أكثر وضوحاً في الشكل رقم 1-14.

الانكماش الاقتصادي: تباطؤ أو هبوط فعلي في نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي

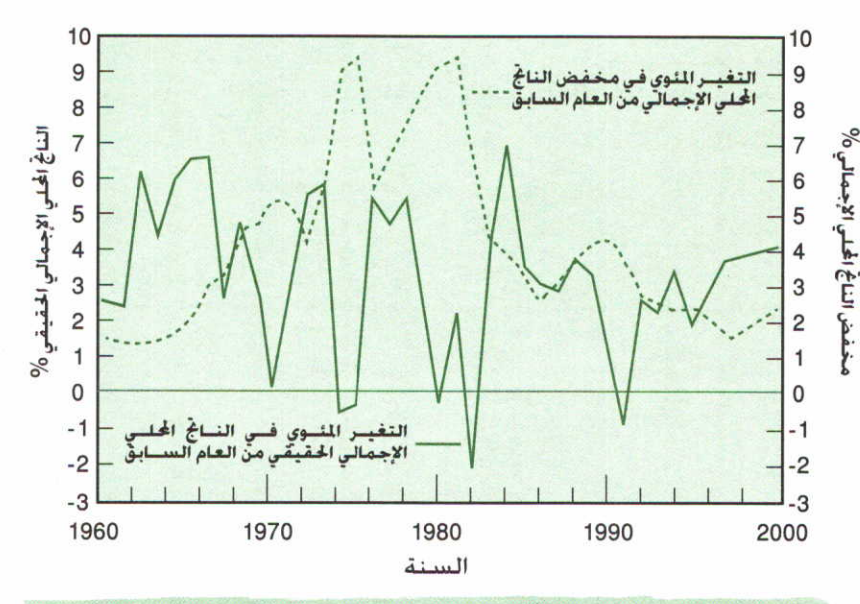
العمود الأخير في الجدول 3-14 يبيّن أنّ التضّخم أصبح أيضاً مشكلة أكثر خطورة في السبعينات وأوائل الثمانينات منه في العقود السابقة. عندما تنظر إلى الشكل رقم 1-14، احذر من أن تقرأ الهبوط في المنحنى كانكماش. الخطّ الذي يبيّن مخفّض الناتج المحلي الإجمالي يجب أن يسقط تحت الصّفر ليبيّن الانكماش الفعلي، أو السقوط في مستوى السعر. الهبوط من عام 1981 إلى عام 1986 كان إزالة تضخم، وليس انكماشاً. كان متوسّط التضّخم في الستّينات حوالي 2.5 بالمائة في السّنة. على أية حال، من عام 1970 إلى عام 1981، سار التضخّم بمعدّل نسبة سنوية متوسطة أعلى من 7.5 بالمائة. إنّ السنتين 1974 و1975 مزعجتان بشكل خاص. كساد حادّ في تلك السنوات أنتج معدّلات بطالة أعلى بكثير بينما في نفس الوقت كان مستوى السعر يرتفع بسرعة وبنسبة مئوية غير معروفة في الولايات المتّحدة إلا فيما يتعلق بالحروب الرئيسية. بدأت الكلمة بالانتشار في السبعينات، بمساعدة قوية من معلّقي الصحف والتلفزيون، أن داءً لم يسبق له مثيل استولى على الاقتصاد، وأن الاقتصاديين كانوا عاجزين عن التوضيح: اندمج الكساد مع التضّخم. هذا يدعى ركوداً اقتصادياً مصحوباً بتضخم.

تلك الإشاعات كانت خاطئة. لقد حدث التضّخم سابقاً خلال فترات كساد، وكان آخرها في فترات كساد عامي 1958 و1960 - مع أن التضّخم في تلك السنوات كان أقل سرعة إلى حدّ كبير. كما أن الاقتصاديين لم يكونوا مترددين بالكامل حول التفسير. من الناحية الأخرى، بالغ البعض في تبسيط الأفكار حول أسباب الكساد والتضّخم، أفكار ساعد الاقتصاديون على خلقها، وشكّك فيها بالتأكيد بعد تجارب السبعينات. الكساد الحادّ في عامي 1974-1975، الذي حدث في وقت كانت الأسعار ترتفع بنسبة سنوية بلغت 10 بالمائة تقريباً، وضّح بشدّة أن الكساد والتضّخم لم يكونا "نظراء" بسطاء.

جدول 3-14 الناتج المحلي الإجمالي (ببلايين الدولارات) ومستوى السعر، من عام 1960 إلى عام 2003 (التضاربات البسيطة ناتجة عن الأخطاء الحاصلة من التدوير)

العام	الناتج المحلي الإجمالي الإسمي	الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (2000 دولار)	التغير المئوي % من العام السابق	مخفض الناتج المحلي الإجمالي	التغير المئوي % من العام السابق
1960	526	2502	2.5	21	1.4
1961	545	2560	2.3	21.3	1.1
1962	586	2715	6.1	21.6	1.4
1963	618	2834	4.4	21.8	1.1
1964	664	2999	5.8	22.1	1.5
1965	719	3191	6.4	22.5	1.8
1966	788	3399	6.5	23.2	2.8
1967	833	3485	2.5	23.9	3.1
1968	910	3653	4.8	24.9	4.3
1969	985	3765	3.1	26.2	5
1970	1039	3772	0.2	27.5	5.3
1971	1127	3899	3.4	28.9	5
1972	1238	4105	5.3	30.2	4.3
1973	1383	4342	5.8	31.9	5.6
1974	1500	4320	-0.5	34.7	9
1975	1638	4311	-0.2	38	9.5
1976	1825	4541	5.3	40.2	5.8
1977	2031	4751	4.6	42.8	6.4
1978	2295	5015	5.6	45.8	7
1979	2563	5173	3.2	49.6	8.3
1980	2790	5162	-0.2	54.1	9.1
1981	3128	5292	2.5	59.1	9.4
1982	3255	5189	-1.9	62.7	6.1
1983	3537	5424	4.5	65.2	3.9
1984	3933	5814	7.2	67.7	3.8
1985	4220	6054	4.1	69.7	3
1986	4463	6264	3.5	71.3	2.2
1987	4740	6475	3.4	73.2	2.7
1988	5104	6743	4.1	75.7	3.4
1989	5484	6981	3.5	78.6	3.8
1990	5803	7113	1.9	81.6	3.9
1991	5996	7101	-0.2	84.5	3.5
1992	6338	7337	3.3	86.4	2.3
1993	6657	7533	2.7	88.4	2.3
1994	7072	7836	4	90.3	2.1
1995	7398	8032	2.5	92.1	2
1996	7817	8329	3.7	93.9	1.9
1997	8304	8704	4.5	95.4	1.7
1998	8747	9067	4.2	96.5	1.1
1999	9268	9470	4.4	97.9	1.4
2000	9817	9817	3.7	100	2.2
2001	10101	9867	0.5	102.4	2.4
2002	10481	10083	2.2	103.9	1.5
2003	10988	10398	3.1	105.7	1.7

المصدر: مكتب التحليل الاقتصادي، وزارة التجارة الأمريكية



الشكل 1-14: التقلّبات في الإنتاج الأمريكي ومستوى السعر

ما الذي يسبّب التقلّبات الكلية؟

ما الذي يسبّب التقلّبات الحادّة الموضّحة في الجدول 3-14 بالنسبة التي يزيد فيها الإنتاج الكلي؟ ما الذي يجعل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ينمو بنسبة سنوية تبلغ 9 بالمائة في الربع الثاني من عام 1978، ويهبط بنسبة سنوية مقدارها 9.5 بالمائة في الربع الثاني من عام 1980، وبعد ذلك يزيد مرة أخرى في الربع الأول من عام 1981 بنسبة سنوية مقدارها 9 بالمائة؟ ما الذي يجعل مخفض الناتج المحلي الإجمالي، مقياسنا الأكثر شمولية لمستوى السعر العامّ، يرتفع في كلّ سنة منذ عام 1960؟ لماذا يرتفع بمثل هذه النسب المختلفة؟

جواب واحد هو: لمَ لا؟ التغيير والفرصة يميّزان الكون الاجتماعي. سيكون الإنتاج والأسعار متأثّرين حتماً بصدمات الحروب، أو الاكتشافات الجديدة، أو الثورات، أو الكوارث الطبيعية. إن الاستقرار، وليس التقلّبات، هو الذي يتطلّب التوضيح. لن تكشف نظرة إلى البيانات، تقريباً لأيّ سلعة يمكن أن نسمّيها، الاستقرار مع مرور الوقت سواء في مستويات الإنتاج أو الأسعار. فلماذا إذاً يجب أن نتوقّع استقراراً في الإنتاج الإجمالي أو في معدل كلّ الأسعار؟

تلك الحجّة سديدة لكنها ليست مقنعة في جملتها. التغييرات الكبيرة في الإنتاج ومستويات السعر للسلع الفردية - السلع الزراعية، والسيارات، والكمبيوترات، ورسوم دخول السينما - أسهل للفهم من التغييرات الكبيرة في الإنتاج العامّ والمستوى المتوسط لأسعار المال. الكثير من التغييرات والفرص التي تحرّك الطلب أو العرض للسلع الفردية يجب أن تلغي أحدها الآخر، بموجب

"قانون الأعداد الكبيرة". لماذا لا ينتج هذا القانون معدّل نمو في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أكثر ثباتاً بكثير ومستوى سعر أكثر استقراراً؟

جزء من التفسير هو تلك النظم الاقتصادية تنقل الفيروسات! نكسة أو مقدار ضئيل غير متوقّع من الحظّ السعيد في أحد قطاعات الاقتصاد يولّدان نكسات أو حظّاً سعيداً لقطاعات أخرى مرتبطة بها. يمكن لشهر سيء لمبيعات السيارة، على سبيل المثال، سببه نوبة من الطقس البارد والمثلج جداً، أن يؤدّي إلى تخفيض في الإنتاج ووقف العمل في مصانع تجميع السيارات، الأمر الذي قد يؤدي تباعاً إلى طلبات مخفّضة في مصانع الفولاذ التي تتخصّص في الألواح المعدنية، وعمل مخفّض للمخازن والدكاكين التي تعتمد على تموين عمّال مصنع التجميع بشكل كبير، مما ينتج في النهاية حالات البطالة في مصانع الفولاذ ومؤسسات البيع بالمفرد، وهكذا تبدأ تأثيرات الموجة الأخرى.

طوّر الاقتصاديون مجموعة من النماذج والاستعارات لوصف الطرق التي يمكن أن تنتقل بواسطتها الاضطرابات الأولية الصغيرة نسبياً خلال النظام الاقتصادي لتحدث تأثيرات كلية كبيرة. ويعتمد العديد منها على نوع من آلية التدفق الدائرية ليبينوا كيف يمكن لنظام اقتصادي ما أن يحوّل الأحداث الصغيرة إلى أنماط الازدهار والأزمات التي ميّزت الأنظمة الاقتصادية المنسّقة بالسوق لـ 200 سنة على الأقل. لأن إنفاق كلّ شخص يصبح دخلاً لشخص آخر، والدخل بدوره يحدّد مقدار ما يكون الناس قادرين على صرفه، فإن قرار صرف مبلغ أكثر أو أقل بعض الشيء، ربما المعجّل بتغيّر بسيط في ثقة الجمهور حول المستقبل، يمكن أن ينتج تأثيراً متصاعداً.

الدخل الكليّ يساوي بالضرورة الإنتاج الكليّ

كما يذكّرنا حساب الدخل والإنتاج الوطني، الدخل الكليّ المتوفر لشراء السلع المنتجة حديثاً، يكون دائماً وبالضرورة مساوٍ للسعر المدفوع ثمن تلك السلع. هذه حقيقة مهمة – للبدء بها على الأقل. إنها تواجه الخوف الغريب والدائم وواسع الانتشار الخاص بأن الإنتاج الكليّ قد يزيد بسرعة كبيرة لمجاراة الطلب الكليّ، مما يؤدي إلى انهيار النظام الاقتصادي كنتيجة للإفراط في الإنتاج. إن الدخل الكليّ سيزيد دائماً بنفس النسبة بالضبط التي يزيد فيها الناتج الكليّ، لسبب بسيط وهو أنهما نفس الظاهرة، لكن ينظر إليهما من اتجاهين متعاكسين. على أية حال، يمكن التسليم بذلك بدون الاعتراف بأنّ الطلب الكليّ سيساوي بالضرورة الإنتاج الكليّ. ماذا لو اختار الناس أن لا يصرفوا بعضاً من دخلهم؟ ألن يخفّض قرار توفير جزء من الدخل المستلم الطلب الكلي دون مستوى الإنتاج الكليّ؟ وألن يكون من الممكن أن يسبّب هذا إفراطاً في الإنتاج وانهياراً اقتصادياً؟

لكن الطلب الكليّ يمكن أن يكون أقل من الإنتاج الكليّ!

يعتمد الجواب على ما يعمله الناس بالدخل الذي يوفّرونه. فيما عدا الحالة النادرة وغير المهمة للبخلاء والمهووسين المماثلين، يستثمر الناس ما يوفّرونه. كانت تلك على الأقل هي وجهة النظر المجمع عليها من قبل غالبية الاقتصاديين

العظمى حتى الثلاثينات. الناس لا يدسّون مدّخراتهم تحت مفارشهم أو في جرار مطبخهم! إنهم يضعون مدّخراتهم في العمل. إذا كانوا هم أنفسهم لا يشترون السلع الإنتاجية بالدخل الذي يوفّرون، فإنهم يشترون أصولاً مالية من نوع ما (صكوك، أسهم مالية، حسابات توفير) وبذلك يدوّرون مدّخراتهم إلى شخص آخر سيقوم بشراء السلع الإنتاجية.

وضع آدم سميث هذا المذهب بشكل مبسّط عندما قال: "ما يوفَّر سنوياً هو كما يستهلَك بانتظام وكما يصرَف سنوياً، وتقريباً في نفس الوقت أيضاً؛ لكنّه يستهلَك من قبل مجموعة مختلفة من الناس". فكر سميث بأنّ الناس يجب أن يكونوا مجنونين "تماماً" (حسب تعبيره) إذا لم يستثمروا كلّ شيء اختاروا توفيره، على الأقل حيث يكون هناك "أمن مقبول". الخوف من الإفراط في الإنتاج أو قلة الاستهلاك كان لذلك بلا أساس. من رأي سميث وأغلب ورثته في القرن التاسع عشر، القلق من أنّ الطلب الكلي قد يكون غير كاف كان دليلاً على أن أحداً لم يفهم العمل الأساسي للنظم الاقتصادية. إن الإفراط في الإنتاج لم يكن مشكلة؛ لقد كان التحدي زيادة الإنتاج من أجل تزويد الناس بأكثر من "ضرورات الحياة ووسائل الراحة". لم تكن وظيفة الحكومة في النظام الإقتصادي تحفيز الطلب وإنما الإبقاء على الحوافز، عن طريق إبقاء أمن الملكية بشكل أساسي. إذا تم عمل هذا، فإن رغبة الناس الطبيعية في تحسين أوضاعهم ستقودهم إلى الإنتاج، والتوفير، والاستثمار، وبذلك الترويج لنسبة متصاعدة بشكل مستمر من الإنتاج. الاستهلاك – جانب الطلب – سيعتني بنفسه.

لقد وضع الركود الأعظم هذا الاعتقاد المتفائل في وضع الراحة التامة. أصبح من الواضح في نظر العديد من السياسيين والمثقّفين في الثلاثينات أن الطلب الكلي لم "يعتنِ بنفسه" دائماً. لقد كانت النتيجة ظهور نظريات وسياسات اقتصادية جديدة تهتمّ بالعناية بالطلب الكلي وتغذيته. وازدهرت هذه النظريات لعدّة سنوات، حتى كشفت خبرات السبعينات والثمانينات بعضاً من تقييداتهم الأكثر سطوعاً. بعكس مدهش للقاعدة العامّة التي طورتها المعرفة العلمية، من المحتمل أن الاقتصاديين اليوم متأكّدون من أنّهم يفهمون ما يسبّب التقلّبات الكلية وكيفية معالجتها بشكل أقل مما كانوا عليه قبل جيل مضى.

إلى أين نذهب من هنا؟ سنبدأ بالتحول إلى مؤشر آخر كثير الاستعمال لما يحدث في كافة أنحاء النظام الاقتصادي العامّ: معدّل البطالة. ذلك هو موضوع الفصل 15. سنتّجه إذاً إلى الدور الذي يلعبه المال والصناعة المصرفية في مجتمعنا التجاري المعقّد.

ملحق: محدّدات حساب الدخل القومي

يحاول الناتج المحلي الإجمالي قياس الأداء الاقتصادي، فقط لا غير

يحسب محاسبو الدخل الوطني الناتج المحلي الإجمالي لقياس الأداء الاقتصادي الكلي. إنه بالتأكيد ليس مقياساً لـ "الرفاهية الاجتماعية" أو "المصلحة" الوطنية، أو "الرضى العامّ". إن الارتفاع المستمر في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (النمو الاقتصادي) لا يعني بالضرورة أن الناس نموذجياً أكثر سعادة من ذي قبل، أو أنهم يشعرون بالتحسّن بشأن أنفسهم، أو أنهم وجدوا معنى أكثر في حياتهم. كما لا يشير النقصان في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ضمناً بالضرورة إلى أنّ الناس أقل سعادة بشأن حياتهم، وهكذا.

يهمل الناتج المحلي الإجمالي كلّ أشكال الإنتاج غير السوقية. تذكّر أنّه تم قياس الناتج المحلي الإجمالي باستعمال أسعار السوق للسلع والخدمات النهائية. على نفس النمط، يمكن أن يحسب بجمع كلّ الدخول التي دفعت نقداً إلى كلّ مزوّدي الموارد في الاقتصاد المحلي. وبالطبع، في مجتمع تجاري حديث، يتم إتمام الكثير من نشاطاتنا من خلال شراء وبيع حقوق الملكية. لكن بالتأكيد لا يتم تبادل كلّ نشاطاتنا المنتجة بالمال في الأسواق، بالرغم من أنّ تلك النشاطات، أيضاً، تساهم في إنتاج الثروات.

الدفع لمستشار مقابل نصيحته يزيد الناتج المحلي الإجمالي، لكن طلب النصيحة من صديق لا يزيده

خذ بعين الاعتبار، على سبيل المثال، هاتين القضيتين. تستأجر عائلة (براون) خدمات مدبّرة منزل/مربية أطفال يومية للمحافظة على البيت ورعاية الأطفال. العائلة تدفع لمربية الأطفال 300 دولار في الأسبوع مقابل خدماتها. على الجهة الأخرى من الشّارع في بيت عائلة (جونز)، السّيدة جونز ربة بيت وتحافظ على البيت وترعى الأطفال. السّيدة جونز قد (أو قد لا) يكون عندها بعض السيطرة على صافي أجر زوجها، لكنّها لا تدفع لنفسها المال مقابل جهودها. إن نشاطات العائلتين سلع نادرة، لكن استئجار براون لمربية الأطفال هو فقط الذي سيؤثّر على الناتج المحلي الإجمالي. سيرتفع بمقدار 15600 دولار هذه السنة (300 دولار مضروبة بـ 52 أسبوعاً). وتمرّ جهود السّيدة جونز بدون أن تلاحظ في حسابات الناتج المحلي الإجمالي. إنها تزوّد نفس الخدمات، لكن في مكان غير سوقي. لذا فإن مساهمتها للعائلة (وللاقتصاد العامّ) مهملة من قبل محاسبة الناتج المحلي الإجمالي. على نفس النمط، إذا استبدل الميكانيكي مبدئ الحركة الذاتي لسيارتك، فإن الناتج المحلي الإجمالي سيزيد بقيمة كل من سعر المبدئ الجديد (قل 100 دولار) وسعر خدمته (قل 40 دولاراً لنصف ساعته من العمل). من الناحية الأخرى، إذا اشترى لك رفيقك مبدئاً جديداً واستبدله لك بنفسه لأنه يحترمك كصديق، فإن الناتج المحلي الإجمالي يزيد فقط بقيمة سعر المبدئ البالغ 100 دولار. عمله يذهب بدون تسجيل؛ لقد عرضه في سياق غير

سوقي. لذلك ستميل إحصائية الناتج المحلي الإجمالي الرسمية إلى تقليل تقدير أداء الاقتصاد العامّ الفعلي عن طريق استثناء الإنتاج غير السوقي ضمن ذلك الاقتصاد.

يهمل الناتج المحلي الإجمالي الإنتاج غير الشرعي (السوق السوداء). افترض أن مربية الأطفال كانت بدلاً من ذلك تعمل بشكل غير قانوني، في السوق السريّة. إن خدمتها، ولو أنّ أساسها سوقي في الحقيقة، ويدفع لها نقداً، لن تسجّل في قياس الناتج المحلي الإجمالي. الآن، أحد أسباب إغفال الناتج المحلي الإجمالي عن الإنتاج غير الشرعي واضح وبسيط: من يصدّق أن أحدا بعقله السليم يمكن أن يذكر دخله المكتسب بشكل غير قانوني؟ كم عدد تجّار المخدّرات الذي يقومون بذلك؟ كم عدد القوادين والمومسات الذين يعملون ذلك؟ (في ولاية نيفادا، حيث الدعارة قانونية، يبلغون عن دخلهم، وذلك يصبح متضمّنا في الناتج المحلي الإجمالي؛ في كلّ الولايات الأخرى حيث أنّها غير شرعية، الدخول من خدماتهم الإنتاجية تمرّ بدون تسجيل).

قاعدة محاسبي الدخل الوطني: إهمال كلّ التبادلات غير الشرعية

كقاعدة عامة، يهمل حساب الناتج المحلي الإجمالي كلّ الإنتاج غير الشرعي. رغم ذلك، وبدون شكّ، الإنتاج غير الشرعي جزء من الأداء العامّ للاقتصاد الوطني. مرة أخرى إذن، قياس الناتج المحلي الإجمالي يميل إلى تقليل تقدير الأداء الفعلي عن طريق استثناء كلّ النشاطات الاقتصادية غير الشرعية.

يهمل الناتج المحلي الإجمالي القيمة المضافة الاقتصادية. هنا حالة ستقود الناتج المحلي الإجمالي، في نفسها، إلى زيادة في تقدير الأداء الاقتصادي الفعلي. في مناقشاتنا للقيمة المضافة في هذا الفصل، قسناها على نحو تام بحسّ ومنطق المحاسبة. ذلك أننا ركّزنا بشكل خاص على حساب الربح المحاسبي مقابل الربح الاقتصادي. لكن تذكّر أنّنا أثرنا سابقاً في الفصل 7 ضجّة كبيرة حول الاختلاف بين الربح الاقتصادي والمحاسبي. ويصرّ المؤلفان هنا بأنّ هناك اختلافاً مفاهيمياً مهماً بين الاثنين. نحن نكره نسيان ذلك، خصوصاً وأنّنا الآن نحاول بحث الاقتصاد العامّ. ما هو مهمّ حقاً بالنسبة للريادي هو الربح الاقتصادي، لأن الربح الاقتصادي يقدّر تكاليف الفرص البديلة لموارد الريادي التي تساهم في الشركة. ذلك أيضاً هو سبب كون الربح الاقتصادي بمثل هذا المفهوم المهم في طريقة التفكير الاقتصادية. من وجهة نظر الاقتصادي، البحث التجاري عن الربح الاقتصادي هو القوة الدافعة لعملية السوق. وتساعد فرص الربح الاقتصادي على توضيح التغييرات الإبداعية التي تقرقع في كافة أنحاء النظام الاقتصادي.

ليس لدى محاسبي الدخل الوطني طريقة لقياس وتجميع الأرباح والخسائر الاقتصادية

الربح الاقتصادي سيكون نموذجياً *أقل* من الربح المحاسبي. لكن، لأغراض قياس الناتج المحلي الإجمالي، الأرباح المحاسبية هي فقط التي تستعمل لقياس أداء الاقتصاد. من المحتمل أن محاسبي الناتج المحلي الإجمالي لا يستطيعون تقرير كلّ التكاليف الضمنية أو تكاليف الفرصة البديلة لكلّ الأعمال

الريادية. ولا يستطيع أي محاسب أو اقتصادي أن يعمل ذلك. بدلاً من ذلك، في كل الأحوال، إنهم يعتمدون على الأرباح المحاسبية الرسمية المعلن عنها من قبل المالكين والشركات، حتى لو كانت تلك الأرباح المحاسبية تولّد في الحقيقة خسائر اقتصادية. بهذا المعنى، يجب الأخذ بعين الاعتبار زيادة تقدير مجموع الربح في حسابات الناتج المحلي الإجمالي بشكل منظّم.

أخطار التجميع: انعكاس منهجي

محاولة الحصول على قياس واضح للأداء العامّ للاقتصاد مهمّة صعبة إلى حد ما. في أحسن الأحوال، إنه ناقص. في أغلب الأحيان، إنه ليس ذا مغزى حقيقي. في الطريق نحو الخاتمة، دعنا نأخذ بعين الاعتبار المشكلة الأوسع للتحليل الاقتصادي الكلي: تشديده على الكميات الإحصائية المجمّعة.

دعنا نبدأ بمثال غير اقتصادي تماماً. افترض أنه كان على اختصاصيي علم المناخ أن يحصلوا على مقياس لمجموع المطر الأمريكي (دعنا ندعوه الكلي). حتى لو حصلوا على الكمية الدقيقة (لنقل بالإنشات في السّنة)، بماذا يخبرنا ذلك في الحقيقة؟ افترض أنهم تمكنوا من بيان أنّ مجموع المطر هذه السنة سيكون أعلى بنسبة 3% من السنة الماضية. هل يمكن أن نستنتج من البيانات الكلية أنّ هذه المواقع المحدّدة التي كان من الممكن أن تستعمل مطراً أكثر - أو مطراً أقل، اعتماداً على الظروف - قد حصلت عليها حقاً؟ من المحتمل أن النظر إلى المقياس الكلي في نفسه لن يقود أولئك الأشخاص في المجتمعات الزراعية، على سبيل المثال، إلى القيام بتغييرات هامّة على خططهم. إنهم سينظرون، بدلاً من ذلك، إلى مستويات المطر التي تؤثّر على ظروفهم الخاصّة للوقت والمكان. يبحث مزارع ذرة وسط (آيوا) عن المعلومات التي ستؤثّر على ظروفه المحليّة. والمطر الكلي في الولايات المتّحدة يزوّده بمعلومات قليلة مفيدة.

الآن، على حد علمنا، عدد قليل جداً من الناس يتابعون كميات المطر الأمريكية الكلية بعناية. العديد من الناس، على أية حال، بما في ذلك الاقتصاديين وصنّاع السياسة العامة، يتابعون مقاييس الناتج المحلي الإجمالي الفصلية. الناتج المحلي الإجمالي مفهوم كلي. إنه مقياس للإنتاج الكليّ (أو الدخل الكليّ) المنتج في الاقتصاد المحلي العامّ. إحدى إغراءات نظرية الاقتصاد الكلي هي دراسة الاقتصاد عن طريق التركيز بشكل كبير (إن لم يكن بشكل خاص) على العلاقات بين المتغيرات الإجمالية نفسها: الناتج المحلي الإجمالي، و"مستوى السعر"، ومعدّل البطالة، وهكذا. لكن هذا يشكل فعلاً مشكلة، لأنه يُظهر بأنّ الكميات المجمّعة - بطريقة ما - تتفاعل مع بعضها البعض. قد يكون صنّاع السياسة العامة الذين يحاولون تحسين الاقتصاد مغرين بمجرّد فهم الكميات المجمّعة بشكل صحيح. لكن تذكر ما أكّدنا عليه منذ بداية هذا الكتاب الدراسي. إنّ الاقتصاد

دائماً وفي كل مكان متكوّن من الأفراد. الأفراد هم فقط الذين يختارون. الأفراد يتصرّفون ويتفاعلون، ويحاولون تنسيق خططهم من خلال عملية السوق، ويبحثون عن الثروة ويخلقونها. التركيز الشديد على التفاعلات بين مجموعات البيانات - الكميات المجمّعة أنفسها - قد يجعلنا نتغاضى عن معلومات معيّنة، وعن معلومات متباينة في أغلب الأحيان. حتى كينيث بولدنج، نصير مبكّر للتحليل الاقتصادي الكلي، أبدى تخوفه منذ عام 1948:

> **في مناقشة الاقتصاد الكليّ... من السّهل نسيان أن الكميات المجمّعة أو المعدلات قيد المناقشة مكوّنة في الحقيقة من عدد غير محدود من المواد الفردية، وأن التغيّرات في هيكلها أو تركيبها الداخلي قد تكون أكثر أهمّية في تفسير مشكلة معيّنة من التغييرات في الكمية المجمّعة نفسها. توضّح هذه الحقيقة سبب أن تحليل العرض والطلب يصبح أقل وأقل فائدة كلما كبرت الكميات المأخوذة في عين الاعتبار.**

جملة بولدنج الأخيرة مقلقة بشكل خاص. لقد اعتقد أكثر الاقتصاديين الكبار من الخمسينات وحتّى السبعينات أنّ نظرية العرض والطلب، والمفهوم الأساسي لصانع القرار الفردي - ادعه الاقتصاد الجزئي - قد حُدّدت في الأصل ولا يمكنها توضيح ظواهر اقتصادية عامّة. الاقتصاد الكلي في ذلك الوقت أصبح يركّز بشكل إضافي على التحليل الإجمالي ويضع الاختيار الفردي في كومة نفاية الفكر الاقتصادي الكلي - مفيد فقط لنظرية الاقتصاد الجزئي وليس لنظرية الاقتصاد الكلي. منذ الثمانينات، على أية حال، وصل اقتصاديون كبار أكثر فأكثر إلى مجادلة أن التحليل الكلي نفسه محدَّد. أرادوا تحسين النظرية عن طريق إعادة اكتشاف قيمة تحليل العرض والطلب وتشكيل أسعار السوق النسبية، وتوقّعات الأسعار، في بحثهم عن "حلول جزئية لاقتصاد كلي". الوقت وحده سيكشف عما إذا كان ذلك سيؤدّي إلى تغيير أساسي في التفكير الاقتصادي الكلي.

نظرة سريعة

- إنّ القياس الأكثر شيوعاً لناتج أو دخل دولة ما هو الناتج المحلي الإجمالي، وهو القيمة السوقية لكلّ السلع والخدمات النهائية التي تنتج داخل البلاد خلال السّنة.
- من الممكن قياس الناتج المحلي الإجمالي بثلاث طرق، جميعها تنتج نفس المجموع إذا لم يكن هناك أي أخطاء في الحساب: (1) المشتريات الكليّة للسلع والخدمات النهائية من قبل الأسر، والشركات التجارية، والحكومة، إضافة إلى مشتريات الأجانب الزائدة عما يبيعه الأجانب بالمقابل؛ (2) الدخل الكليّ المتلقّى، على شكل أجور ورواتب، وفائدة، وإيجار، وأرباح، من

قبل أولئك الذين ساهموا في الموارد المستعملة لإنتاج ناتج السنة الكليّ؛ (3) القيمة المضافة من قبل كلّ منتج أثناء المساهمة في ناتج السنة الكليّ للسلع النهائية. عندما تعتبر البضائع غير المباعة كإضافات إلى المخزون وتضاف إلى المشتريات الكليّة للشركات، ومجموع (صافي) إنفاق الأسر، والأعمال، والحكومة، و(صافي) إنفاق الأجانب على السلع النهائية، فيجب أن تجمع تماما إلى القيمة الكليّة للسلع المنتجة.

- سؤال قد يظهر حول البضائع غير المباعة. إنها جزء من ناتج السنة، لكن لأنها لم تباع، فلا يبدوا أنها تولّد الدخل لأي أحد. يتم التعامل مع هذا عن طريق افتراض أنّ الشركة التي أنتجت السلع اشترتها أيضاً. إن عليها الدفع بالتأكيد للحصول عليها منتَجة. وفي حين أنها لم تنوِ شراءها بنفسها، فإن السلع المنتجة وغير المباعة في الحقيقة أضافت إلى مخزون الشركة التي أنتجتها.
- الخدمات جزء من أداء الاقتصاد الحالي. لذا يتضمّن الناتج المحلي الإجمالي القيمة السوقية للخدمات، حتى من أولئك الذين يتعاملون مع السلع المستعملة، مثل باعة السيارات المستعملة أو تجّار الآثار.
- التضّخم هو سقوط مستمر في القوة الشرائية للنقود، وهو كقولنا ارتفاع في سعر مال السلع. إنه ليس ارتفاعاً في "تكلفة المعيشة".
- الانكماش هو ارتفاع مستمر في القوة الشرائية للنقود، أو سقوط في سعر مال السلع.
- إزالة التضخم هو هبوط (إبطاء) نسبة التضخم.
- الثلاثة – التضّخم، الانكماش، وإزالة التضخم – تخلق تشويهات جدّية في إشارات سعر السوق وتؤدّي إلى مشاكل لأولئك المنشغلين في الحسابات النقدية، والميزانيات، والتخطيط طويل الأجل.
- يقيس الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ناتج أو دخل الأمة الكليّ بالدولارات للقوة الشرائية الثابتة. الناتج المحلي الإجمالي الإسمي، أو الناتج المحلي الإجمالي بالدولارات الحالية، مقسوماً على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ينتج ما يدعى بمخفّض الناتج المحلي الإجمالي، الذي يعمل كمقياس للتضّخم أو لقيمة النقود المتغيرة.
- النمو الاقتصادي يستلزم زيادة مستمرة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. من الناحية الأخرى، يتم تحديد الانكماش الاقتصادي تقليدياً بنقصان فعلي في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي على مدار أكثر من ربعين متتاليين أو (حديثاً) تباطؤ في معدل النمو الاقتصادي.
- في كلّ المجتمعات التجارية، يتقلّب معدّل الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (معدل النمو الاقتصادي) مع مرور الوقت، مولّداً "ازدهارات وأزمات"، أسبابها وعلاجاتها ليست مفهومة بشكل جيد جداً، أو على

الأقل ليست مفهومة بشكل جيّد بما فيه الكفاية في هذا الوقت لتمكين صنّاع السياسة الحكوميين من جلبها تحت السيطرة الكاملة.

- أخيراً، قياس الناتج المحلي الإجمالي (ويدعى حساب الدخل القومي) له عدد من التقييدات، كما هو الحال بالنسبة للتحليل الكلي ككل. يهمل الناتج المحلي الإجمالي بشكل منظّم العديد من النشاطات التي تساهم في الأداء الاقتصادي العامّ للدولة، بما في ذلك الإنتاج غير السوقي، والإنتاج غير الشرعي أو إنتاج السوق السوداء، والسعي وراء الربح الاقتصادي (كمقابل للحساب المجرّد).

أسئلة للمناقشة

1. ما هو الفرق بين السلعة النهائية والسلعة الوسيطة؟ ما هو الفرق بين السلعة "المنتهية" والسلعة النهائية؟
2. خذ بعين الاعتبار الحالات التالية:

أ. مواطن أمريكي يعمل على خط أنابيب في العراق. كيف يؤثّر هذا على الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي؟ كيف يؤثّر على الناتج المحلي الإجمالي العراقي؟

ب. أستاذ من فرنسا يدرس هذه السنة الفرنسية في جامعة في الولايات المتّحدة. ماذا يحدث للناتج المحلي الإجمالي الأمريكي؟ ماذا يحدث للناتج المحلي الإجمالي الفرنسي؟

ج. "أمريكيون يدفعون 30 بليون دولار في السّنة كتكاليف الرعاية الصحية المرتبطة بالتدخين؟" كيف يؤثّر ذلك الإنفاق على الناتج المحلي الإجمالي؟

3. "إن قياس ثروة أو رفاهية الناس في بلد ما عن طريق دخولهم المالية مبرّر أكثر بكثير مما يفترضه النقّاد. مهما كان الشيء الذي يصنع الرفاهية، سيساعدك المال على الحصول عليه. قد لا يشتري المال السعادة، لكنّه أفضل من أي شيء في المركز الثاني". هل تتفق مع هذا أم تختلف؟
4. خذ بعين الاعتبار هذه السلسلة المبسّطة: مزارع يبدأ بوحدة من الحنطة ويبيعها إلى الطحان بمبلغ 20 سنتاً. الطحان يطحنه إلى طحين ويبيعه إلى الخباز بمبلغ 50 سنتاً. يحوّل الخباز كلّ الطحين إلى رغيف خبز ويبيعه إلى البقال بمبلغ 1.00 دولار. بعد ذلك، يبيع البقال ذلك الخبز إلى الزبون بمبلغ 1.35 دولاراً. ما هو مقدار زيادة الناتج المحلي الإجمالي؟ ما هو إجمالي القيمة المضافة من كلّ مراحل الإنتاج هذه؟

5. إذا كان من الممكن بيان أنّ الناتج المحلي الإجمالي المتصاعد يرتبط بمستوى متصاعد من القلق، والتوتّر، والصراع بين السكان، فهل تفضّل خصم هذه التكاليف النفسية من أجل الحصول على القيمة الحقيقية للناتج المحلي الإجمالي؟ كيف تعمل ذلك؟ كيف ستضع قيمة الدولار على القلق المتزايد؟

6. عدّد بعض الطرق التي يمكن لعدم الكفاءة المتزايدة فيها أن تسبّب ارتفاعاً في الناتج المحلي الإجمالي. كم عدد السلع التي تساهم في الناتج المحلي الإجمالي الكليّ يمكنك أن تدرج، بحيث تعكس زيادة إنتاجها رفاهية مخفّضة بشكل واضح؟

7. في نهاية عام 1991، وافق مكتب التحليل الاقتصادي الأمريكي على الممارسة القياسية في أكثر البلدان الأخرى وغيّر مقياسه الشامل للدخل والناتج الوطني من الناتج القومي الإجمالي إلى الناتج المحلي الإجمالي. للحصول على الناتج المحلي الإجمالي من الناتج القومي الإجمالي، يطرح أحدهم الدخل المتلقّى من بقيّة العالم ويضيف الدخل المدفوع إلى بقيّة العالم. على سبيل المثال، يمتلك أمريكي سهماً في شركة بريطانية ويتلقّى الحصص. بالرغم من أن هذا جزء من الدخل الأمريكي، إلا أنه لم يولّد في الولايات المتّحدة الأمريكية، ولا يجب في الواقع أن يعتبر جزءً من الناتج المحلي الأمريكي. لذا فهو مطروح من الدخل الأمريكي الكليّ للحصول على الناتج المحلي الإجمالي. في هذه الأثناء، بالطبع، دفعات الدخل إلى الأجانب الذين يستثمرون في الولايات المتّحدة، والمستثناة من الناتج القومي الإجمالي، يجب أن تضمّن في الناتج المحلي الإجمالي، لأنها نظير الدخل للسلع المنتجة في الولايات المتّحدة الأمريكية.

   في كلّ سنة بين عامي 1960 و1976، كان الناتج القومي الإجمالي الأمريكي أكبر من الناتج المحلي الإجمالي. في كلّ سنة من عام 1983 إلى عام 1998، كان الناتج المحلي الإجمالي أكبر من الناتج القومي الإجمالي. على ماذا يدلّ ذلك؟ هل يجب أن يكون هذا قضية اهتمام؟

8. هل يساهم بائع السلع المستعملة في الناتج المحلي الإجمالي؟ ماذا عن تاجر الآثار الثمينة؟ كيف؟ لماذا؟

9. افترض أن شركة (آي. بي. إم.) تنتج 10,000 كمبيوتر شخصي في كانون الأول من عام 2005، بقيمة سوقية مقدّرة بـ 2,000 دولار لكلّ واحدة. ولم يبع أي منها حتى بعض الوقت في ربيع عام 2006.

   أ. ما مقدار زيادة الناتج المحلي الإجمالي في عام 2005؟

   ب. ما مقدار زيادة الناتج المحلي الإجمالي في عام 2006؟

   ج. افترض أن (آي. بي. إم.) قرّرت في الحقيقة رفع سعرهم في بداية عام

2006 وباعتهـا كلّها بنجاح بمبلـغ 2,100 دولار لكلّ واحدة في عام 2006. كيف يؤثّر هذا على الناتج المحلي الإجمالي لعام 2005؟

10. لتتأكّـد من أنك تفهـم العلاقة بين الناتج المحلي الإجمالي الإسـمي، والناتج المحلـي الإجمالي الحقيقي، ومخفّض النـاتج المحلي الإجمالي، إملأ الجدول التالي:

السنة	الناتج المحلي الإجمالي الإسمي	الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي	مخفَض الناتج المحلي الإجمالي
1	4,400 بليون دولار	4,000 بليون دولار	______
2	5,600 بليون دولار	______	140
3	______	4,400 بليون دولار	160

11. إذا كنـت مرتاباً من ادّعائنا بأن التضّـخم ليس ارتفاعاً في نفقة المعيشـة بل هبـوط قيمة النقود، فاسـأل نفسـك عن كيـف يمكن للتضّـخم أن يحدث في مجتمع لا يسـتعمل المال، لكن يعتمد بشكل خاص على المقايضة. أيّ شكل من الأشكال سيأخذه التضّخم في مثل هذا المجتمع؟ كيف لك أن تعرفه؟

12. إذا بيّنت استـطلاعات الرأي العام أن أغلبية الأمريكيين يعتبرون التضّـخم كتهديد أكثر خطراً من البطالة:

أ. هل يشير ذلك ضمناً إلى أنّ أغلبية الأمريكيين يفضّلون أن يكونوا عاطلين عن العمل في فترة الأسـعار المسـتقرة على أن يكونوا مسـتخدَمين في وقت الأسعار المتصاعدة؟

ب. إذا سـمحت إدارة شـركة مـا للعاملـين بالتصـويت على مـا إذا كان على الشـركة أن تفصـل 10 بالمائة من العاملين أو أن تخفّض معدلات الأجور بنسبة 5 بالمائة، كيف تعتقد أنّهم سيصوّتون؟ هل تعتقد أن نتيجة الصوت تعتمد على ما إذا كان العاملون يعرفون مقدماً من سيفصل بالضبط؟

13. يدّعي بعض الناس أنّ فترات الانكماش الاقتصـادي تحصـل بسـبب التوفير المفـرط من ناحية عامة الشـعب. عندما يقرّر النـاس أن يوفّروا أكثر، فإنهم يقرّرون أن يشـتروا أقل. ألن يؤدي ذلك إلى ذهاب بعض السـلع غير مباعة؟ وألـن يـؤدي ذلك بالمنتجـين إلى تخفيض مسـتويات إنتاجهم، وأن يسـرّحوا الناس وبالتالي يخفّضـوا دخولهم، مما يؤدي بهؤلاء الناس إلى شراء الأقل، مطلقين بذلك هبوطاً في النشـاط الاقتصادي؟ كيف تقيّم الادّعاء القائل بأنّ أولئك الذين يصـرفون بشـكل مسـرف يخلقون الازدهار بينما أولئك الذين يوفّرون يجلبون فترات الكساد؟

14. هل تفضّل تضمين خدمات مدبرات المنازل (الزوجات) في حساب الناتج المحلي الإجمالي؟ ما هي الحجج التي يمكنك أن تقدمها لعمل ذلك؟ هل هناك أيّ أسباب جيدة لمواصلة استثناء هذه الخدمات من حساب الناتج المحلي الإجمالي؟ هل تعتقد أن الاستثناء يعكس مواقف التمييز الجنسي وأنه إذا ما كان هناك مدبرو منازل رجال أكثر، فإن مكتب التحليل الاقتصادي سيغيّر طرقه؟ لماذا لا يأخذ المكتب بعين الاعتبار قيمة عمل زوج كـ "كبير طبّاخي الشواء" في الفناء الخلفي، في حين يأخذ بعين الاعتبار نفس نوع العمل تماماً الذي يكون مدفوع الأجر ويتم من قبل شخص ما في فناء الشواء الخارجي؟

15. تحاول العديد من الأعمال التجارية "النقدية" العائلية الصغيرة تفادي الضرائب عن طريق إخفاء جزء من إيراداتها. وهم ببساطة لا يذكرون أرباحهم الكليّة عندما يأتي وقت احتساب الضرائب. إذا كانت هذه ممارسة متعارفاً عليها، فكيف تؤثّر على أرقام الناتج المحلي الإجمالي، خصوصا في قياسه للدخل الوطني؟

16. في حين أصبح إنتاج واستعمال الماريجوانا لأغراض طبية أمراً معترفاً به قانونياً في كندا، فكيف ستؤثّر تلك النشاطات على الناتج المحلي الإجمالي الكندي؟ كيف ستؤثّر الاستعمالات غير الشرعية المستمرّة للماريجوانا (لأسباب غير طبية) على الناتج المحلي الإجمالي الكندي؟

17. تذكر في الفصل 2، قايض (براون) بعضاً من بيرة الستاوت مقابل بعضاً من بيرة اللاجر الخاصة بـ(جونز). نتيجة لذلك، كلاهما تمتّع بثروة أكبر. لقد كانوا قادرين على التمتّع بمزيج أكبر من تلك البيرة عن طريق التخصّص والتبادل.

أ. هل توافق على اعتبار أنّ هذا "نشاط اقتصادي" من ناحيتهم؟ أي أن أعمالهم من التخصص والتبادل جزء من النظام الاقتصادي العامّ؟

ب. هل تتّفق مع محاسبي الدخل الوطني على أن النشاط لا يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار عند حساب أرقام الناتج المحلي الإجمالي، حتى لو كانت تلك الأرقام تحاول تقدير الأداء الحقيقي للاقتصاد العامّ؟

ج. إذا كنت تختلف مع محاسبي الدخل الوطني، فإن عليك أن تجيب على هذا السؤال: كيف تقترح بشأن قياسهم وتضمينهم لذلك النشاط؟ باعتبار هذا السؤال الجديد، كيف تنظر إلى إجابتك في الجزء (ب)؟



15 العمالة والبطالة

إن النتيجة الأكثر تعكيراً لفترات الركود الاقتصادي، في عقول أكثر الناس، هي المستويات المتصاعدة للبطالة المرتبطة به. لذلك، سنخصص فصلاً للنظر في ظاهرة البطالة، وخصوصاً علاقتها بفترات الركود الاقتصادي. ولكن قبل أن نتمكن من فعل ذلك، علينا أن نحدّد ما نعنيه بالبطالة.

البطالة واللاعمالة

تقريباً، نصف الأشخاص الذين يعيشون حالياً في الولايات المتّحدة عاطلون عن العمل. فهم لا يكسبون أجراً بالعمل لدى شخص آخر، ولا يعملون لحساب أنفسهم في عمل يملكونه. لكنّه سيكون من المضحك اقتراح أن يكون 50 بالمائة من الأمريكيين *عاطلين عن العمل*. فربع السكان تقريباً تحت عمر 16 سنة، وحوالي الثمن يتجاوزون الـ65. علاوة على ذلك، العديد من أولئك بين 16 - 65 موظّفون بالكامل تقريباً، بالرغم من أنه ليس بالشكل الموصوف؛ فهم ينشئون أطفالاً ويهتمّون بعائلة. هناك اختلاف هام وواضح بين أن يكون المرء عاطلاً عن العمل بأي شكل قد يسبب لنا القلق، وأن يكون ببساطة غير مستخدَم.

هناك مقدار ما من البطالة يبدو أن كل شخص يعتبره بديهياً، ولا يقلق أحد حوله. ما هو ذلك المقدار؟ ما معدّل البطالة المقبول؟ صُنِّفت 1.2 بالمائة من قوة العمل عام 1944 في الولايات المتّحدة رسمياً كعاطلة عن العمل، في وقت كان فيه سدس قوة العمل الكاملة في القوّات المسلّحة، وتم حثّ الناس على ترك المدرسة للالتحاق بالوظائف، والخروج من التقاعد، والعمل ستّة أو سبعة أيام في الأسبوع. لكن لا يمكن لأي شخص عاش خلال تلك السنوات العطشى للعمالة أن يصدّق بأنّ 1.2 بالمائة من قوة العمل لم تستطع أن تجد الوظائف في عام 1944.

كيف يمكننا أن نميّز البطالة المشكلة من البطالة اللامشكلة؟ في بعض الدوائر، لا يزال هناك تقليد معروف لتفادي السؤال كاملاً بالقول بأنّ البطالة تصبح مشكلة عندما ترتفع فوق مستوى البطالة "الاحتكاكية" الصافي، مع تعريف البطالة الاحتكاكية بذلك المقدار للبطالة الذي لا يتخذ وضعية مشكلة لأنه

يمثّل إعادة تنظيم سوق العمل العادي. قد يكون هذا الإجراء مقنعاً إذا توفر لدينا سبب للاعتقاد بأن إعادة تنظيم سوق العمل العادي يتمتع بثبات قابل للتماثل بمرور الوقت. وعلى العكس تماماً، على أية حال، لدينا أسباب ممتازة تدفعنا للافتراض بأنّ إعادة تنظيم سوق العمل العادي متغيّر، أكثر من كونه ثابتاً، وبأنّه يتغيّر تبعاً إلى العوامل التي تغيرت جوهرياً في السنوات الأخيرة.

إذاً كيف نميّز أولئك العاطلين عن العمل من أولئك الذين لم يوظّفوا ببساطة؟ إنّ الحالات المتطرّفة سهلة التمييز. يفعل بعض الناس أي شيء تقريباً لإيجاد وظيفة مقنعة، بينما لا شيء تقريباً يقنع الآخرين بقبول عمل. ولكن هل اكتشفت عوامل التلاعب في تلك الجملة؟ الناس الذين يصفون أنفسهم بـ "المستميتين" للعمل سيتجنّبون بعض الفرص مع هذا على أمل إيجاد شيء أفضل. وقليلون جداً من أولئك الذين يقولون أنهم "بالتأكيد" لا يريدون العمل سيرفضون كلّ عرض قد يقابلهم. الناس الذين يقولون إنهم "لا يستطيعون إيجاد عمل" يعني أنّهم لا يستطيعون إيجاد العمل الذي لديهم الاستعداد للعمل فيه. وأولئك الذين يقولون بأنهم "لا يريدون العمل" يعنون أنّهم لا يريدون العمل بأي عمل قد يجدونه. في بعض الحالات، لن يكون الاختلاف بين تلك الحالتين قابلاً للإدراك بالنسبة للمراقب الخارجي.

المستخدَم، وغير المستخدَم، والعاطل عن العمل

ينشر مكتب إحصائيات العمل، التابع لوزارة العمل الأمريكية، البيانات الرسمية للبطالة الأمريكية. ومصدر البيانات هو *مسح السكان الحالي*؛ مسح بالعينة العشوائية للعائلات يجريه مكتب إحصاء السكان نيابة عن مكتب إحصائيات العمل. وتشمل العيّنة حوالي 60,000 عائلة، يتم اختيارها لتمثّل السكان كافّة. كما يتم مقابلتها شهرياً.

عدد السكان الكلي - عدد السكان أقل من 16 عاماً أو المؤسساتيين = عدد السكان غير المؤسساتيين
- عدد السكان الذين ليسوا في قوة العمل
= قوة العمل
- الموظفون
= العاطلون عن العمل

لكي يكون الشخص ضمن تقرير مكتب إحصائيات العمل على الإطلاق، أولاً، يجب أن يكون ضمن *السكان غير المؤسساتيين. هذا هو مجموع أولئك الذين بعمر 16 عاماً أو أكبر ولا يستقرّون في مؤسسة ما*، كالسجن أو المستشفى. أما أولئك الذين لم يتجاوزوا الـ 16 عاماً لم يحسبوا، مهما كانوا يعملون، أو مهما كانت شدة رغبتهم بالحصول على وظيفة ما. لكن أولئك الذين يتجاوزون الـ 65 فهم محسوبون. بالتالي، فإن كلّ شخص في السكان غير المؤسساتيين يصنّف على أنه إمّا موظّف، أو عاطل، أو ليس في قوة العمل.

لا يقدم تحديد من لا يكون مستخدماً مشاكل خطيرة. لكن ما الفرق بين شخص *عاطل* وآخر "ليس في قوة العمل"، وبالتالي ليس *موظّفاً* فحسب؟ طوّر مكتب إحصائيات العمل معايير دقيقة للتمييز بين هاتين المجموعتين، ويقيس حجم كلّ منها بثقة كبيرة. المقياس ليس المشكلة. إنّ المشكلة هي أهمية التمييز،

خصوصاً في ضوء التكاليف المتنوّعة والمتغيرة جداً بالنسبة إلى أناس معيّنين هم "ليسوا في قوة العمل" أو كونهم عاطلين عن العمل رسمياً.

لكي يصنّف المرء في المسح البيتي كعاطل عن العمل، عليه: (1) أن يكون في فئة السكان غير المؤسساتيين، (2) وأن يكون بدون وظيفة أثناء أسبوع المسح، (3) وأن يكون قد قام بجهود معيّنة للحصول على عمل في وقت ما أثناء الأسابيع الأربعة السابقة، (4) وأن يكون متوفراً في الوقت الحاضر للعمل. (الأشخاص الذين تم تسريحهم من العمل لكنهم أخبروا بأنّه سيتم دعوتهم مجدداً خلال ستّة أشهر، أو الذين ينتظرون بدء عمل جديد خلال 30 يوماً، يعتبرون عاطلين دون احتساب المعيار الثالث، الذي يتطلّب أن يكونوا في بحث نشط عن الوظيفة). ناتج قسمة عدد العاطلين على قوة العمل ينتج معدّل البطالة الرسمي، الذي يشغل الصحف والنشرات الإخبارية عندما ينشرها مكتب إحصائيات العمل كلّ شهر[1].

تفاصيل من هذا النوع لا تجعل القراءة مثيرة جداً! ولكن من المهم أن نعرف ما يتوجب على الناس فعله أو عدم فعله لكي يوافقوا معايير مكتب إحصائيات العمل بأن يكونوا عاطلين. ببساطة لا توجد طريقة لفهم طبيعة، أو أسباب، أو أهمية البطالة مالم نعرف شيئاً حول تكلفة كون الأشخاص عاطلين بالنسبة إلى أولئك الذين يقومون باختيارات تؤدّي لاحقاً إلى أن يصبحوا عاطلين عن العمل.

قرارات سوق العمل

إنّ مفهوم الاختيار مهم، لأن النظرية الاقتصادية تحاول أن توضح كلّ السلوك كنتيجة لاختيارات مقيدة، بالطبع. طالما أنّ الناس ليس لديهم مقداراً هاماً قابلاً للإدراك من الاختيارات في حالة ما، فإن النظرية الاقتصادية تمتلك القليل لتقوله حول سلوكهم. في افتراض أنّ البطالة تنتج من صنع اختيارات الناس، فنحن لا نفترض أنّ كلّ شخص لديه اختيارات جيدة، أقل بكثير من استمتاع الناس العاطلين بوضعهم. أن تختار يعني ببساطة أن تنتقي أفضل بديل متوفر، بناء على توقّعات الشخص بخصوص التكاليف والفوائد النسبية. تحثّنا طريقة التفكير الاقتصادية على توضيح التغييرات في الظواهر الاجتماعية، من ضمنها التغيّرات في معدّلات البطالة كنتائج للتغييرات في التكاليف والمنافع التي يتلقّاها أصحاب الأعمال والموظفون.

---

[1] يعدّل مكتب إحصائيات العمل موسمياً البيانات عن عدد الأشخاص الموظفين أو العاطلين عن العمل في أيّ ربع أو شهر. مما يعني أنّه قد تم تصحيحها لإزالة آثار الاختلافات التي سبّبتها العوامل الموسمية كليّاً - إغلاق المدارس في حزيران، والتوظيف الإضافي في كانون الأول، والعطل الرئيسية، وهكذا. تتركنا التعديلات الموسميّة نكتشف الاتّجاهات التي ستخفيها أو تبالغ فيها في حال أخرى التقلّبات الموسميّة الصافية.

عدد السكان غير المؤسساتيين...

يجعل تعريف مكتب إحصائيات العمل الاختيارات المعيّنة التي تنتج الوضع المدعوّ بـ"العاطل عن العمل" واضحة تماماً: (1) قرار للبحث عن العمل بشكل نشط، و(2) قرار لعدم قبول أيّ من فرص العمل المتوفرة. كلاهما بشكل واضح خيارات يصنعها الناس. يقود القرار الأول إمّا لأن تكون عاطلاً أو أن تكون خارج قوة العمل. ويؤدّي القرار الثاني إلى العمل أو إلى البطالة المستمرة. بالنسبة لعدد كبير من الناس، فقد تغيّرت إلى حدّ كبير المنافع والتكاليف المتوقّعة لتلك القرارات في السنوات الأخيرة. وكنتيجة لذلك، فإن معدّلات بطالة معيّنة لا تعني ما كانت تعنيه قبل 50 أو حتى 15 سنة.

معدّلات البطالة ومعدلات العمالة

يلخّص الجدول 1-15 نشاط قوة العمل في الولايات المتّحدة من عام 1950 حتّى نهاية عام 2000. تظهر معدّلات البطالة لكلّ سنة بعد "العدد العاطلين عن العمل" في العمود المعنون بـ"النسبة المئوية لقوة العمل". وإذا أدرت نظرك أسفل ذلك العمود، ستلاحظ بأنّ معدّل البطالة يرتفع وينخفض. تشير الزيادات المفاجئة عادة إلى ظهور فترات الركود الاقتصادي، والانخفاضات اللاحقة (والأبطأ) في المعدل تعكس التحسّن من فترات الركود الاقتصادي. سنعود لاحقاً إلى تلك العلاقة.

معدل البطالة =

$$\frac{\text{عدد العاطلين عن العمل}}{\text{قوة العمل}}$$

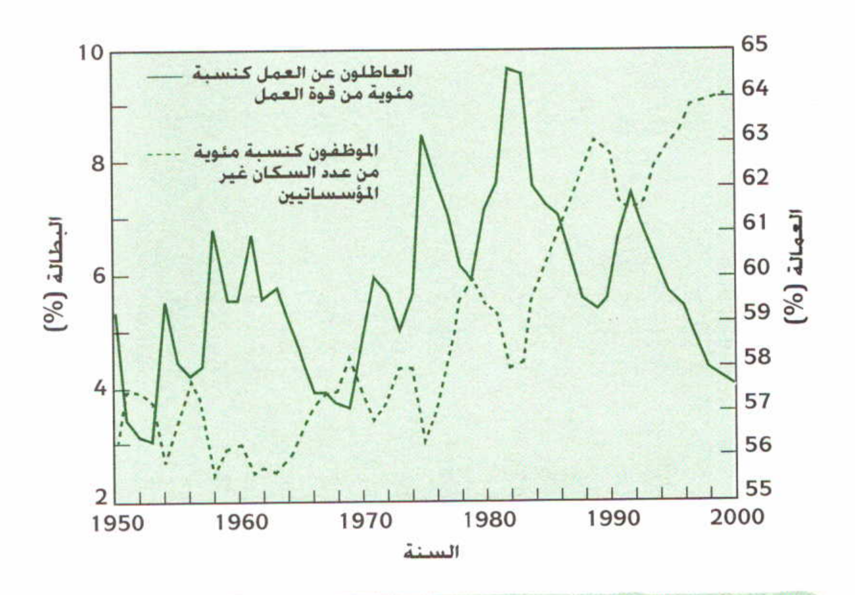
معدل العمالة =

$$\frac{\text{عدد الموظفين}}{\text{السكان غير المؤسساتيين}}$$

يظهر الجدول شيئاً آخر يصوّره الشكل 1-15 بدرجة أوضح، وهو: تضارب ظاهر بين معدّل البطالة ومعدل العمالة. ليس الإثنان نظراء أو صوراً مطابقة لبعضها البعض. يقارن معدل العمالة التوظيف مع عدد السكان. فهو يظهر بأنّ النسبة المئوية للأمريكيين في عمر العمل الذين كان قد تم توظيفهم فيه فعلياً عام 1982، عندما كان معدّل البطالة 9.7 بالمائة، كانت أعلى من الذين تم توظيفهم عام 1953، عندما كان معدّل البطالة 2.9 بالمائة فقط. إنّ السبب الأساسي لهذه الحقيقة المفاجئة هو أن المزيد من الناس أرادوا العمل عام 1982 منهم عام 1953. ارتفعت نسبة الاشتراك في قوة العمل، التي تظهر في العمود الرابع كنسبة السكان غير المؤسساتيين في قوة العمل، بشكل جوهري في العقود الأخيرة. والسبب الرئيسي، كما يمكن أن تتوقع، كان قرار المزيد من النساء دخول قوة العمل. لقد كان هناك في الحقيقة هبوط في نسبة الاشتراك في قوة العمل من قبل الذكور أثناء هذه الفترة، لكن تدفق الإناث إلى قوة العمل عمل على أكثر من سدّ النقص فيه. وبينما كانت النساء تشكّل 377 من كلّ 1,000 مدني عامل في الولايات المتّحدة في عام 1970، أصبحت النساء تشكّل 467 من كلّ 1,000 في حزيران من عام 2001. ولو عرف الناس في عام 1968، عندما كانت نسبة الاشتراك في قوة العمل أقل بقليل من 60 بالمائة، بأنّه خلال 30 سنة سيصبح

أكثر من 67 بالمائة من السكان غير المؤسساتيين في قوة العمل، لكان من المحتمل أن يتوقع معظمهم معدّل بطالة مرتفعاً جداً لعام 2001. وكانوا سيصرّون على عدم وجود طريقة لأن يتمكن النظام الاقتصادي من خلق العديد من الوظائف الجديدة، خصوصاً مع الميل لأن تحلّ الآلات محلّ الناس في كل مكان.

في نهاية الحروب النابليونية، قامت فرق من العمّال الإنجليز بتحطيم الآلات ظناً منهم بأن تلك المكائن سبّبت البطالة! بالنسبة للبعض، هي تؤدي إلى ذلك، على الأقل في المدى القريب. إذا كنت مشغل لوحة مفاتيح هاتف قبل 75 سنة، فقد يؤدي اختراع وانتشار مكائن التحويل الآلية إلى سلب عملك. لكن ما كان لنظام الهاتف الذي يعمل الآن في الولايات المتّحدة أن يتطوّر إذا لم تركّب مكائن التحويل الآلية، لأن غالبية قوة العمل في الولايات المتّحدة كانت ستعمل لحساب شركات الهاتف إذا كنّا نستعمل النظام بالطريقة التي يعمل بها اليوم لكن باستخدام التقنية القديمة. تحلّ الآلات محل الناس، لكن الناس الذين يتم استبدالهم يستمرّون عادة ليعملوا شيئاً آخر، وتقريباً يتمتّع كلّ شخص بالناتج الأكبر الذي ينتج من معدل الإنتاج المتزايد. بالرغم من أن الطلبات على العمّال تتغير بشكل ثابت، يبدو أن تقديم المكائن ما زال يخلق وظائف أكثر مما يحطّم. طالما أن حاجاتنا للسلع القابلة للإنتاج تبقى غير محققة، يجب أن لا نستنفذ المهام المفيدة التي يؤديها الناس. ولا يعكس أي ارتفاع في معدّل البطالة نمو ندرة الوظائف، بل بالأحرى التغيّر في التكاليف والمنافع المتوقّعة من البحث عن الوظيفة وقبولها.



الشكل 1-15: البطالة والعمالة في الولايات المتحدة

جدول 1-15: وضع عمالة السكان غير المؤسساتيين في عمر 16 عاماً وأكثر، خلال السنوات من 1950 إلى 2003 (الأرقام بالآلاف)

السنة	عدد السكان المدنيين غير المؤسساتيين	قوة العمل المدنية	النسبة المئوية للسكان غير المؤسساتيين في قوة العمل	العمالة المدنية	عدد العاطلين عن العمل	النسبة المئوية لقوة العمل	ليس في قوة العمل	العاملون كنسبة مئوية من عدد السكان غير المؤسساتيين
1950	104995	62208	59.2	58918	3288	5.3	42787	56.1
1951	104621	62017	59.3	59961	2055	3.3	42604	57.3
1952	105231	62138	59	60250	1883	3	43093	57.3
1953	107056	63015	58.9	61179	1834	2.9	44041	57.1
1954	108321	63463	58.8	60109	3532	5.5	44678	55.5
1955	109683	65023	59.3	62170	2852	4.4	44660	56.7
1956	110954	66552	60	63799	2750	4.1	44402	57.1
1957	112265	66929	59.6	64071	2859	4.3	45336	57.1
1958	113727	67639	59.5	63036	4602	6.8	46088	55.4
1959	115329	68369	59.3	64630	3740	5.5	46960	56.0
1960	117245	69628	59.4	65778	3852	5.5	47617	56.1
1961	118771	70459	59.3	65746	4714	6.7	48312	55.4
1962	120153	70614	58.8	66702	3911	5.5	49539	55.5
1963	122416	71833	58.7	67762	4070	5.7	50583	55.4
1964	124585	73091	58.7	69305	3786	5.2	51394	55.7
1965	126513	74455	58.9	72088	3366	4.5	52058	56.2
1966	128058	75770	59.2	72895	2875	3.8	52288	56.9
1967	129874	77347	59.6	74372	2975	3.8	52527	57.3
1968	132028	78837	59.6	75920	2817	3.6	53291	57.3
1969	134335	80734	60.1	77902	2832	3.5	53602	58.0
1970	137085	82771	60.4	78678	4093	4.9	54315	57.4
1971	140216	84382	60.2	79367	5016	5.9	55834	56.6
1972	144126	87034	60.4	82153	4882	5.6	57091	57.0
1973	147096	89429	60.8	85064	4365	4.9	57667	57.8
1974	150120	91949	61.3	86794	5156	5.6	58171	57.8

السنة	عدد السكان المدنيين غير المؤسساتيين	قوة العمل المدنية	النسبة المئوية للسكان غير المؤسساتيين في قوة العمل	العمالة المدنية	عدد العاطلين عن العمل	النسبة المئوية لقوة العمل	ليس في قوة العمل	العاملون كنسبة مئوية من عدد السكان غير المؤسساتيين
1975	153153	193775	61.2	185846	7929	8.5	59377	56.1
1976	156150	196158	65.9	188752	7406	7.7	59991	56.8
1977	159033	199009	66.5	192017	6991	7.1	60025	57.9
1978	161190	102251	66.4	196048	6202	6.1	59659	59.3
1979	164863	104962	66	198824	6137	5.8	59900	59.9
1980	167745	106940	66.3	199303	7637	7.1	60806	59.2
1981	170130	108670	66.2	100397	8273	7.6	61460	59
1982	172271	110204	66.6	199526	10678	9.7	62067	57.8
1983	174215	111550	66.6	100834	10717	9.6	62665	57.9
1984	176383	113544	66.8	105500	8539	7.5	62839	59.5
1985	178206	115461	67.1	107150	8312	7.2	62744	60.1
1986	180587	117834	67.1	109597	8237	7	62752	60.7
1987	182753	119865	67.1	112440	7425	6.2	62888	61.5
1988	184613	121669	67.1	114968	6701	5.5	62944	62.3
1989	186393	123869	66.8	117342	6528	5.3	62523	63
1990	188094	124787	66.6	117914	6874	5.5	63262	62.7
1991	189765	125303	66.2	116877	8426	6.7	64462	61.6
1992	191576	126982	65.9	117598	9384	7.4	64593	61.4
1993	193550	128040	66.5	119306	8734	6.8	65509	61.6
1994	196814	131056	66.4	123060	7996	6.1	65758	62.5
1995	198584	132304	66	124900	7404	5.6	66280	62.9
1996	200591	133943	66.3	126708	7236	5.4	66647	63.2
1997	203133	136297	66.2	129558	6739	4.9	66837	63.8
1998	205220	137673	66.6	131463	6210	4.5	67547	64.1
1999	207753	139368	66.6	133488	5880	4.2	68385	64.3
2000	212577	142583	66.8	136891	5692	4	69994	64.4
2001	215092	143734	67.1	136933	6891	4.7	71359	63.7
2002	217570	144863	67.1	136485	8378	5.8	72707	62.7
2003	221168	146510	67.1	137736	8774	6	74658	62.3

المصدر: مكتب إحصائيات العمل.

تذكّر مناقشتنا في ملحق الفصل 14. يجب أن نكون حذرين من الكميات المجمعة والبيانات الكلية. فكلفة أخذ عمل ما وكلفة عدم أخذه كلاهما سيختلفان إلى حدّ كبير من شخص إلى آخر، بالاعتماد على عوامل كالمهارة، والخبرة، والعمر، والمسؤوليات العائلية، ومصادر الدخل الأخرى، وحتى قيم ومواقف الأشخاص الذين يحترم الشخص آراءهم.

خذ بعين الاعتبار حالة المراهقين الذين يعيشون مع عائلاتهم. فهم يريدون الوظائف غالباً، وقد يبحثون عنها بشكل نشط بأساليب تؤهّلهم للاندراج في رتب العاطلين عن العمل رسمياً. ولكن، إذا كانوا ملتحقين بالمدرسة حالياً، فهم متوفرون "في الوقت الحاضر" لعدد محدود جداً من الوظائف. إذا كانوا في العطلة الصيفية، فلن يرغب أصحاب الأعمال بتعيينهم في الوظائف التي تتطلّب الكثير من التدريب، لذا، فهم في الواقع ليسوا "متوفرين" لهذه الوظائف أيضاً. وإذا أنهوا المدرسة الثانوية ويحاولون حسم أمرهم بالنسبة للجامعة، فسيكونون ممانعين لقبول أيّ عمل يتطلّب التزاماً. علاوة على ذلك، ستميل فرص العمل المتوفرة لهم إلى أن تكون غير جذابة نسبياً، لأن أصحاب الأعمال لا يرغبون بدفع مبالغ كبيرة للمراهقين، الذين يميلون إلى أن يكونوا غير مهرة، والذين سيتركون العمل قبل أن يستعيد صاحب العمل تكلفة تدريبهم. لكن الشخص الذي يتلقى غرفة وطعاماً مجّانيين من الآباء يمكنه أن يتحمّل البحث عن عمل لوقت طويل، أو أن يترك عملاً ثبت أنه غير مرضٍ ويبدأ البحث ثانية. وسيبدو أيّ عمل بأن يظهر بكونه غير مرضٍ للمراهقين الذين يكتشفون بأنّه يتوجب عليهم العمل بينما يحتفل أصدقاؤهم. عندما نضع كلّ هذا سوية، نرى بأنّ تكلفة القبول بعمل ما والاستمرار فيه عالية بالنسبة لأكثر المراهقين، وأن تكلفة مواصلة البحث منخفضة نسبياً. هل يجب أن نكون إما متفاجئين أو منزعجين، ثمّ، نكتشف أن معدّل البطالة بين الذين يتراوح عمرهم بين 16 إلى 19 سنة يعادل غالباً ثلاث مرات معدّل البطالة بين عامة السكان؟

ولأن فقدان الدخل هو التكلفة الرئيسية عادة لكون الشخص عاطلاً عن العمل، فمن المحتمل أن يعمل أيّ شيء يعد بالإبقاء على دخل الناس بينما لا يعملون على زيادة معدّل البطالة. فإذا قدّمنا تأمينات ضد البطالة إلى مزيد من العمّال، ومدّدنا مدّة المنافع، وحللنا عموماً معايير الاستحقاق، فلن يقنع هذا الأمر الناس بالوظائف ذات الأجر الجيدة والمرضية جداً ليجدوا أنفسهم مسرّحين لكي يبدأوا بسحب تعويض البطالة. على الهامش، على أية حال، تجعل معونات البطالة الأكثر كرماً الناس أقل تصميماً على التمسّك بالوظائف الحالية، وأقل تلهّفاً لقبول وظائف أخرى جديدة، وبالتالي يرتفع معدّل البطالة. سيكون

للارتفـاع في عدد العائلات متعـددة الكسب نفس نوع التأثـير. عندما نأخذ بعين الاعتبـار تأثـير ضرائب الضمـان الاجتماعي والدخل على المكتسبـات، بالإضافة إلى كلّ التكاليـف الأخـرى المرتبطـة بالعمل، يقـلّ الحافز المـالي لمكتسب ثانٍ في إيجاد عمل جديد، عندما يفقد القديم، بشكل مثير. بل سيكون سلبياً أحياناً حتى تستنزف استحقاقات تعويض البطالة.

تذكّر، أيضاً، أنّ القرارات الاقتصادية تعتمد على التوقّعات. يدخل الناس قـوة العمل لأنهم يتوقّعون إيجاد عمل مرضٍ. إذا كان، لسبب ما، مستوى توقّعات العديـد مـن المشتركين في قوة العمل مرتفعاً بصورة غـير واقعية، ستكون النتيجة زيادة في معدّل البطالة. لنفترض، على سبيل المثال، أن تنفتح فرص أكثر في عالم الأعمـال للنساء اللواتي يردن دخـول عالم الإدارة. ستقنع هـذه الفرص المحسّنة نسـاء أكـثر للدخول أو البقـاء في قوة العمل. ومـن المحتمل جـداً أن يسحب توقّع فرص المهنة الأكبر والأفضل للنساء العديد من النساء الإضافيات إلى قوة العمل بشـكل قد يرفع فعلياً معدّل البطالة النسائي. وستبقى البطالة مرتفعة حتى تعدّل التوقّعات إلى الواقع - أو حتى تلحق التوقعات بالواقع.

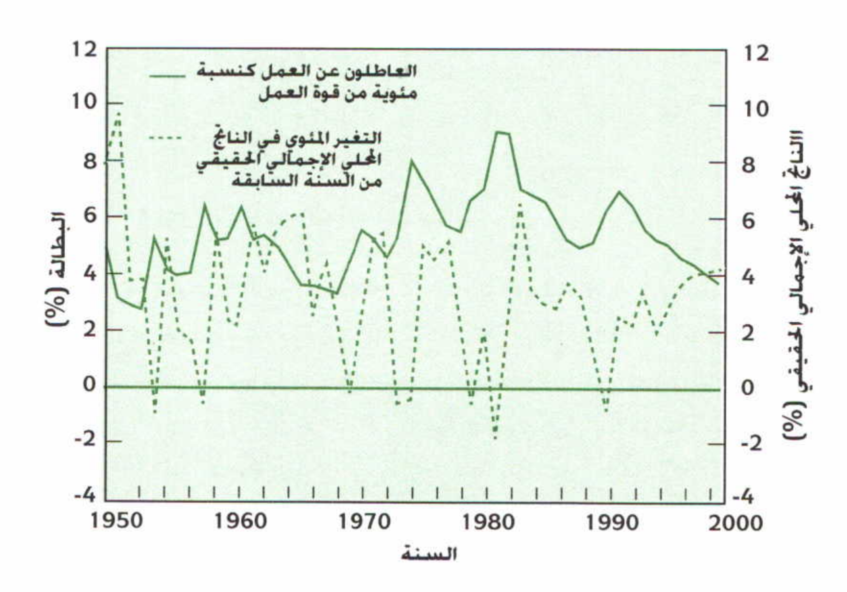
وبنفسـ الطريقـة، إذا بالغ خريجو الكليـة الحديثـون أو المحامون حديثو العهـد بوجهـات النظر حـول قيمة شهاداتهـم في سـوق العمل، فسيرتفـع معدّل البطالـة بينهـم. عمّال الفـولاذ الذين تعوّدوا علـى معدلات أجـور تساوي حوالي ضعـف الأجور المدفوعة عادة في التصنيع، سيكونون بطيئين في قبول العمل بأجور أقـل عندما تتوقف الشركات، التي يعملون لحسابهـا، عن العمل. وهم لا يختلفون كثيرا عن أصحاب البيوت الذين يرفضون الاعتقاد بأن البيت الذي يحاولون بيعه لـن يتحرّك باتجاه السعر الذي يطلبونه. لذلـك تتضاعف لافتات "للبيع" وتبقى فترة أطول في سوق عقارات هابطة.

البطالة وفترات الركود الاقتصادي

يوضح الشكل 2-15 العلاقة بين فترات الركود الاقتصادي والبطالة. يرتفع معدّل البطالة بحدّة مباشرة بعد بداية الركود. ثمّ يهبط عندما يبدأ التحسّن، لكن بشـكل أبطأ بكثـير دائماً من ارتفاعه. بعد ركود عام 1949 (ليس مبيّناً في الشكل 2-15)، قلّل التحسّن القوي جداً، الذي أثير في جزء كبير بسبب الحرب الكورية، البطالة من 5.9 بالمائة في عام 1949 إلى 2.9 بالمائة بحلول العام 1953. ثم رفعه مجـدداً ركـود عام 1954 إلى 5.5 بالمائة، الذي هبط منـه ببطئ حتى ركود آخر، الـذي بدأ في الربع الأخير لعـام 1957، فرفعه بقوة إلى 6.8 بالمائة. ولم يكن لدى معدّل البطالة الوقت الكبير للهبوط قبل أن يرفعه ركود 1961-1960 مرة أخرى. وقد خفّضـ التوسّع الطويل بعد عام 1961 معدّل البطالة بشكل تدريجي إلى 3.5 بالمائة في عام 1969، حيث ضربه بعدها ركود 1971-1970 إلى 5.9 بالمائة.

لم يُنـزل التحسّـن بعد عام 1971 معدّل البطالة تحـت 4.9 بالمائة، وفشل التحسّـن بعد الركود العميق 1975-1974 في دفـع النسبة تحت 5.8 بالمائة. وقد خلص عموماً خبراء سوق العمل الأمريكي في منتصف الثمانينيات إلى نتيجة أن المعدّل "الطبيعي" للبطالة في الولايات المتّحدة هو بالقرب من مستوى الـ6 بالمائة. وتعرّف النسبة "الطبيعية" أحياناً بالنسبة الأقل التي يمكن أن تهبط لها البطالة دون تعجيل معدّل التضّخم. وفي أوقات أخرى، يوصف الأمر بشكل طليق أكثر كنوع من نسبة توازن، النسبة التي ستؤسّس في غياب الصدمات المربكة، أو النسبة التي تعكس أفضليات الناس المعتبرة بين الاشتراك وعدم الاشتراك في قوة العمل وبين قبـول العمـل والبحث عن شيء أفضل. عندما هبط معـدّل البطالة إلى أقل من 6 بالمائـة في عـام 1988، نزولاً إلى 5 بالمائـة في آذار 1989، توقّعت سلطات عديدة ارتفاعاً وشيكاً في نسبة التضّخم.

لقـد ارتفعت نسبة التضّخم بعض الشّيء مـن عام 1989 إلى عام 1991. لكـن التوسّع بعد 1991 دفع معدّل البطالة بثبات إلى الأسفل حتى وصل انخفاض الــ 4.3 بالمائـة في نيسان وأيـار 1998، كلّه دون إلهاب التضّخـم. لقد كان هناك علـى الأقل نفس القدر من الخـوف من الانكماش والتضّخم مـن ناحية المتكهّنين الاقتصاديـين في النصف الأخير من عام 1998. ومنذ عام 1998، بقيت معدّلات البطالـة ثابتة بالأحـرى، مرتفعة قليلاً فقط إلى مستوى حزيران 2001، وهو 4.5 بالمائة. خلال هذه الفترة من البطالة المنخفضة، تستمر بيئة التضّخم المنخفض.



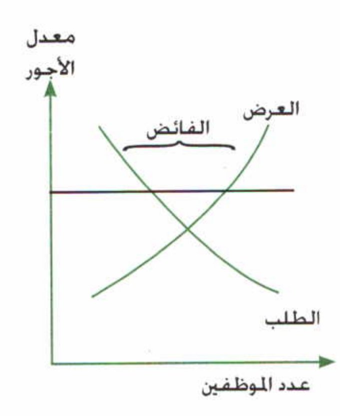
الشكل 15-2: فترات الركود الاقتصادي والبطالة في الولايات المتحدة

لماذا تستمر البطالة؟

لماذا ترتفع البطالة بحدّة في الركود، ثم تستمر بعناد بعض الشّيء بعد فترة طويلة من انتهاء الركود وبداية التحسن؟ قد لا يحتاج السؤال السابق إلى إجابة كبيرة. عندما ينحدر الطلب على ما تبيعه شركة ما بشكل مفاجئ وتبدأ الموجودات غير المباعة بالصعود، ستحدد الشركة الإنتاج وتبحث عن طرق لتشذيب التكاليف. لأن تكاليف العمل بشكل عام تشكّل جزءاً كبيراً من تكاليف الشركات الحدية، يتم توقّع حركات التسريح والارتفاع في معدّل البطالة فقط عندما يبدأ الركود.

ولكن، لماذا لا يعود معدّل البطالة إلى مستواه قبل الركود عندما يعيد الانتعاش الاقتصادي مستوى الناتج إلى ما كان عليه قبل أن يبدأ الركود؟ أحد الأسباب الواضحة هو أن تعيين الموظّفين يستغرق وقتاً أطول من تسريحهم. فأولئك الذين فُصلوا أثناء الركود لن يقبعوا في بيوتهم منتظرين المكالمة الهاتفية التي تدعوهم للعودة للعمل. سيبحث غالبيتهم عن وظائف، وسينتهي الأمر بالكثيرين بقبول العمل البديل. لذلك، سيتعيّن على الشركة التي تريد توسيع التوظيف ثانية خلال التحسّن أن تبحث عن بعض الموظفين الجدد وأن تدرّبهم. وستكون العديد من الشركات ممانعة لعمل ذلك حتى تتأكد بدقة بأن التحسّن أصيل. وستميل أكثر إلى تزويد عمل الوقت الإضافي للموظفين الموجودين من إضافة أسماء جديدة إلى قائمة أسماء موظّفيهم. بعض الشركات ستتعلّم أثناء الركود كيف تؤدي عملاً أكثر مع موظفين أقل. تشجّع التوسّعات الطويلة الشركات على استخدام أشخاص أكثر من الضرورة، وربما أن تصبح مهملة نوعاً ما حول استعمال المصادر بشكل كفء. أما فترات الركود الاقتصادي، فهي تخلق بدورها حوافز قوية لتخفيض "الهدر"، ولتوفير القدر الممكن على الهوامش. لن يختفي التعلّم الذي يحدث أثناء الركود عند انتهائه، لذلك لن يعاد استخدام بعض الموظفين الذين فُصلوا أثناء الركود، أو استبدالهم، بعد أن ينقضي الركود.

يقترح نموذج العرض والطلب المقدّم في الفصل 5 سؤالاً آخر: لماذا لا يعرض العمّال الذين يبحثون عن الوظائف العمل بأجر أدنى؟ تمثّل البطالة فائض العمل: المقدار المعروض أعظم من المقدار المطلوب. قد يخفّض الأجر الأدنى المقدار المعروض ويزيد المقدار المطلوب حتى يتم الوصول إلى أجر توازن السوق. إذا تجاوز معدل إنتاج العامل الحدي الأجر المعروض، سيكون العامل قادراً دائماً على العمل. من ناحية أخرى، إذا تجاوز معدل الأجر الناتج الحدي للعامل، سيكون من الصعب إيجاد عمل ما لم يعدّل معدل الأجر بالنزول. إذا قدّم صاحب العمل أجراً أقل من قيمة ناتج العامل الحدي لتلك الشركة، سيجد أصحاب الأعمال الآخرون من مصلحتهم التنافس على ذلك الموظف، وبالتالي تسليط ضغط صاعد على



معدل أجر ذلك الموظف. يعمل سوق العمل، في هذه الصورة، بنفس الطريقة التي تعمل فيها كلّ الأسواق الأخرى. ستميل تعديلات أصحاب الأعمال (المشترين) والموظفين (الباعة) في سوق العمل إلى مساواة قيمة الناتج الحدي بمعدل الأجر وتوازن السوق.

لكن سوق العمل لا يعمل دائماً بالطّريقة نفسها كسوق السلع الزراعية. هناك أسباب جيدة تدعونا لافتراض أن فائض العمل قد ينتج في سوق العمل، للسبب البسيط أنّ العديد من أصحاب الأعمال سيدفعون أجراً (أجر كفاءة) أعلى نوعاً ما مما قد يتطلّبه السوق. لماذا يختارون فعل ذلك - عدا عن أيّ إحساس بالكرم الذي قد يحرّكهم؟ إذا دفعوا الأجر الذي يوازن السوق بالضبط، يمكن للموظفين أن يتوقّعوا إيجاد عمل جديد جيد كالذي لديهم في حال اضطرّوا لترك العمل الحالي، طوعاً أو كرهاً. مما يعني أنه سيكون لدى الموظفين حوافز ضعيفة للعيش مع الإهانات والإحباطات، وحوافز قوية للمبالغة في فوائد العمل في مكان آخر. ستكون النتيجة معدلاً مرتفعاً لعدد العمّال المستأجرين للتعويض عن المتخلفين، وهو أمر مكلف لأصحاب الأعمال حينما تكون تكلفة تدريب العمّال الجدّد أكثر من بديهية. حتى إذا كان أصحاب الأعمال مدفوعين بشكل خاص بالاهتمام بالنقطة الجوهرية، فهم يريدون من موظفيهم أن يعتبروا عملهم الحالي شيءً أفضل مما يحتمل أن يجدوا في مكان آخر.

يقلّل ذلك الإقناع من ناحية الموظفين أيضاً ما يدعى بالـ "تهرّب". اسأل نفسك هذه الأسئلة: لماذا لا يجب على الموظف أن يفعل ما هو مطلوب منه فقط دون زيادة؟ أو أن يظهر فقط مقدار الجهد الذي يمكن لصاحب العمل أن يراقبه؟ أو أن يضيّع الوقت، ويسرق، وأن يخرّب الشركة أيضاً إذا كانت فرصة كشفه ضئيلة؟ سيكون أحد الأسباب إحساس الموظف بالمسؤولية الأخلاقية. لكن ذلك الإحساس يضعف بسرعة عندما يعتقد الموظفون، بوجود سبب جيد أو دون وجوده، بأنّهم لا يعاملون بإنصاف. بعيداً عن أسباب الضمير، هناك سبب قوي لا يدفعهم للتصرّف بأيّ من هذه الطرق، وهو الاعتقاد بأن الصرف من الخدمة سيكون مكلفاً. ويكون الصرف من الخدمة باهظ الثمن عندما يدفع للعمّال أكثر مما تكلّفه الفرصة. وبهذا نرى مرة أخرى أنّ القلق الصافي للدخل الصافي سيقنع العديد من أصحاب الأعمال بعرض أجر جدير بالتقدير فوق الأجر الذي يوازن السوق.

عندما يضرب الركود ويقلّ طلب الشركات على العمالة سويّة مع الطلب على المنتَج الذي يبيعونه، سيكون لدى أصحاب الأعمال أسباب قوية لتخفيض التوظيف بدلاً من الأجور. نادراً ما يستجيب الموظفون بلطف لتخفيضات الأجور. وإذا لم يكونوا متّحدين مسبقاً، فمن المحتمل أن يفكّر الموظفون بشكل أكثر جدّية بأن يصبحوا ضمن نقابة عندما تنكمش رواتبهم فجأة. وإذا كانوا يعملون ضمن عقد اتحاد، فقد يمنع العقد التخفيضات دون موافقة الاتحاد، وهو الأمر المستبعد

أن يوافق عليه الاتحاد حتى لو تم إقناعهم بأن تخفيض الأجور سيحافظ على فرص العمل، لأن اللوم الواقع على زعماء الاتحاد بسبب الأجور المنخفضة أكثر بكثير من التهليل للوظائف الموفّرة. علاوة على ذلك، قد يتوقف العمّال الذين يفصلون نهائياً من عملهم عن أن يكونوا أعضاء في الاتحاد، بينما يستمر أولئك الذين تم تخفيض أجورهم بأن يكونوا أعضاء ذوي أصوات في الاتحاد. وسيصل صاحب العمل إلى استنتاجات مماثلة لأسباب مماثلة. حيث يمكن لقوة عمل مكونة من 90 موظفاً راضياً أن تكون أكثر فعالية في الإنتاج من أخرى مكوّنة من 100 موظف ساخط تحمّلوا تخفيض 10 بالمائة في صافي أجرهم.

ما مقدار الضغط الذي يمارسه العمّال العاطلون عن العمل على معدلات الأجور؟ جادل كارل ماركس وآخرون بأنّ جيشاً احتياطياً من العاطلين خارج باب المصنع يمكّن أصحاب الأعمال من الضغط على الأجور ضمن المصنع. مهما كان الوضع في القرن التاسع عشر، يبدو ذلك الادّعاء مريباً ضمن الشروط القياسية في الدول الصناعية اليوم. فأصحاب الأعمال أكثر اهتماماً بكثير بأولئك الذين على قائمة الرواتب من الغرباء. قد يبدو هذا الأمر حقيقياً حتى لو كان لدى الغرباء طريقة ما فعّالة لإبلاغ رغبتهم بالعمل بأجر أدنى، وكان لدى أصحاب الأعمال أسباب مقنعة لتصديق هذه الرغبة. لكن لا يحتمل أن يقابل أي من الشرطين. والانطباع هو أنّ معدلات الأجور سترتفع أثناء التحسّن، وبذلك تعيق بعض الشّيء نسبة توسّع العمل.

ستكون نتيجة كلّ هذا فائضاً دائماً للعمالة: سيبقى المقدار المعروض أعظم من المقدار المطلوب. وتؤكّد التجربة العالمية للعمال تقريباً هذه النتيجة لفرضياتنا المختلفة. إذ أن عدد الموظفين المحتملين الذين يبحثون عن عمل يدَرك بشكل دائم تقريباً بأن يكون أكبر بكثير من عدد الوظائف التي يحاول أصحاب الأعمال ملأها. وبصيغة أخرى، يتواجد هنا نقص مزمن من الوظائف وفائض مزمن من الباحثين عن العمل.

منحنى فيليبس

نشر اقتصادي يدعى ألبن فيليبس، عام 1958، دراسة بعنوان "العلاقة بين البطالة ونسبة تغيير معدلات أجور المال في المملكة المتّحدة، 1861-1957"، وأطلق ولادة فكرة سرعان ما نمت لتصبح "منحنى فيليبس". أظهر فيليبس أن هناك علاقة مستقرّة خلال الفترة المدروسة بين معدّل البطالة والمعدل الذي يزيد عنده متوسط الأجر المالي. فقد كانت البطالة أعظم عندما كانت معدلات أجور المال تزيد ببطئ أكثر، وهبطت في الفترات التي كانت ترتفع فيها معدلات الأجور بسرعة، وهو الأمر الذي يبدو معقولاً جداً. فأثناء فترات الطلب المرتفع على العمالة، سيميل أصحاب الأعمال إلى رفع معدلات الأجور للحصول على وإبقاء

الموظفين المرغوب بهم. أما في فترات البطالة العالية، لن يتوجب على أصحاب الأعمال أن يعرضوا للعمالة بشكل نشط، وستزيد معدلات الأجور بسرعة أقل.

لكن، سرعان ما توسع النقاش لاقتراح أنه يمكن للبطالة أن تخفّض عن طريق توليد نسبة تضخّمية من الزيادة في أجور المال من خلال سياسات توسعية نقدية ومالية، التي ترفع بدورها كلّ الأسعار. يفيد منحنى فيليبس لهذا النقاش الأخير ليظهر أنّ هناك تناوباً عاماً بين التضّخم والبطالة، بأن يكون بالإمكان الحصول على الأقل من أحدهما عن طريق قبول الأكثر من الآخر. والاستنتاج لا ينتج من بيانات ألبن فيليبس أو من الانعكاس على أسباب التضخم والبطالة. والانطباع العام بأنه باستطاعة صنّاع القرار أن يخفّضوا معدّل البطالة عن طريق التسبب بتضّخم متعمّد، هو أمر خطير جداً.

قد يكون صحيحاً أن يحتمل جرّ الأسعار والأجور صعوداً عندما يقترب الاقتصاد من التوظيف "الكامل". يحتوي النظام الاقتصادي دائماً على الكثير من الحركة الداخلية: تنمو بعض الصناعات، وأخرى تهبط، وتزدهر شركات وتسقط أخرى، ويتم تقديم تقنيات إنتاج جديدة، وتتغير تركيبة الطلب، ويدخل الناس قوة العمل ويخرجون منها. لذلك، يجب أن تجذب المصادر باستمرار إلى وظائف معيّنة من خلال عرض شروط التوظيف المقبولة. لكن أصحاب الأعمال والموظفون لا يملكون معلومات مثالية. يتوجب عليهم أن يبحثوا عمّا يريدون وأن يتحمّلوا تكاليف ذلك البحث.

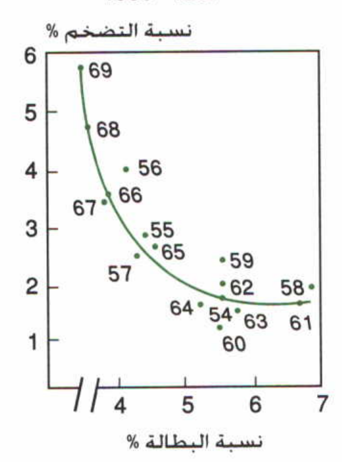
تكون تكلفة إيجاد عمل في فترة البطالة المنخفضة، في المعدل، أقل على الموظفين من تكلفتها أثناء فترة البطالة المرتفعة. لذلك سيكون الموظفون أكثر استعداداً للاستغناء عن عمل يعتقدون أن الأجر فيه غير مرض ويبدأون البحث عن آخر. وبالتالي سيجد أصحاب الأعمال صعوبة في تخفيض الأجور. وتكون تكاليف البحث على أصحاب الأعمال أعلى في فترات البطالة المنخفضة. ولذلك سيعرض أصحاب الأعمال أجوراً أعلى مما قد يرغبون بعرضه في ظرف آخر لكي يتجنّبوا إجراء بحث شامل ومكلف عن مستخدمين جدد يريدونهم، ولتخفيض خطر خسارة الموظفين الحاليين، الذي سيكون استبدالهم مكلفاً. وتنطبق نفس الحجّة على الأسعار في أسواق المنتج. عندما يعمل الاقتصاد بشكل قريب من طاقة الانتاج القصوى، قد يكون من الصعب الحصول على التجهيزات الإضافية في الوقت المناسب، وبالتالي قد يرغب المشترون بعرض أسعار أعلى بدلاً من البحث عن مصادر بديلة للتموين. وفي فترة البطالة المرتفعة والطاقة الفائضة الكبيرة، سيخفّض الباعة الأسعار، لأن إيجاد المشترين أصعب.

تظهر النتيجة نفسها مهما اختلفت طريقة نظرنا إليها. يعزّز التوظيف "الكامل" زحفاً صاعداً في الأسعار والأجور؛ وتشجّع فترات البطالة الكبيرة والطاقة الفائضة انجرافاً تحتياً في الأسعار والأجور.

تؤكد الحجّة الأساسية على أنّ اتّجاه الانجراف في حركات الأجر والسعر هي ردّ على الشدّة أو الارتخاء في الأسواق. بكلمات أخرى، مستوى العمالة هو السبب، وحركة السعر-الأجر هي الأثر. لكنّنا لا نستطيع أن نفترض أنه بما أنّ العمالة الكاملة تسبب التضّخم، فإن التضّخم سيجلب عمالة كاملة. عندما يكون هناك حشد كبير في لعبة كرة السلة، ترتفع درجة حرارة الصالة بسبب حرارة الجسم؛ لكن القسم الرياضي لا يستطيع تشكيل حشد يحضر لمشاهدة فريق كرة سلة خاسر عن طريق رفع حرارة الصالة أكثر من اللازم!

تخفيض البطالة بالوهم: التضّخم وتضليل العمالة

رغم ذلك، فمن المحتمل أن تخفّض سياسة تصعيد التضّخم المتعمّدة نسبة البطالة - بشكل مؤقت. يصبح الناس في قوة العمل عاطلين لأنهم لا يجدون فرص العمل التي يدركون أنها جذّابة بما فيه الكفاية. تجعل سياسة التضّخم المتعمّد فرص العمل لتبدو أكثر جاذبية عن طريق رفع عروض معدلات أجر المال التي يقدمها أصحاب الأعمال. وبهذه الطريقة قد يخفّض التضّخم البطالة. لكن عروض معدل الأجر الأعلى تبدو فقط أكثر جاذبية. طالما لا يدرك الموظفون المحتملون أنّ فرص العمل التي يقبلون بها الآن ليست في الواقع أفضل من الفرص التي رفضوها سابقاً، سيرتفع التوظيف حقيقة. لكنّه سيتراجع بعد ذلك إلى الأسفل حيث مستواه السابق عندما يكتشف الموظفون ما يحدث: وهو أن ذلك التضّخم يخلق وهم عروض الأجر الأكثر جاذبية. لن يحدث تخفيض دائم في البطالة، لكن الاقتصاد سيمرّ بتضّخم أكثر سرعة.



منحنى فيليبس «منتظم»: الولايات المتحدة الأمريكية، 1954 - 1969

لقد سبق واقتبسنا في الفصل السابق من عالم الاقتصاد فريدرك هايك حول آثار التضخم المضرّة بإشارات السوق. وهذا اقتباس آخر، مع الرجوع إلى تأثير التضّخم على سوق العمل:

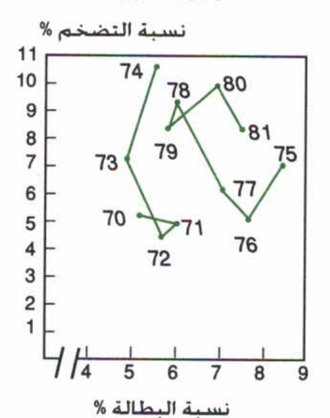
> **النتيجة الرئيسية... هي أنه كلما استمر التضّخم فترة أطول، زاد عدد العمّال الذين تعتمد وظائفهم على استمرار التضّخم، ليس لأنهم ما كانوا ليجدوا عملا لولاه، ولكن لأنهم سُحبوا بالتضّخم إلى وظائف جذّابة بشكل مؤقت، التي ستختفي ثانية بعد تباطؤ أو توقف التضّخم.**

بعد ذلك، تدعو سياسة مدروسة لاستهداف بطالة أقل (عن طريق قبول معدل تضخم أعلى) للاستمرار في رفع نسبة التضّخم لكي يتوقّع العمّال أقل من معدل التضخم الفعلي دائماً. وبهذه الطريقة يمكن دفعهم لكي يبالغوا باستمرار في تقدير القيمة الحقيقية للأجور المالية التي تعرض عليهم. وإلاّ، فالسياسة تفترض أنّ الموظفين يعيرون انتباهاً خاصّاً لمعدلات أجور المال، وليس للنسب الحقيقية للأجور أبداً. إن هذه فرضية معقولة بشكل سطحي، لأننا نعرف بأنّ موظفين

قليلين يستشيرون آخر التغييرات في مؤشّر أسعار المستهلك قبل أن يقرّروا ما إذا كان الأجر المعروض كافياً. ينظرون إلى معدلات أجور المال، ومعدلات الأجور الإسمية. لكنّهم يتعلّمون أيضاً بعد فترة بأنّ أجورهم تشتري أقل، ويعدّلون فهمهم للقيمة الحقيقية لمعدل الأجر.

لا يمكن للسياسة أن تبنى، خصوصاً في مجتمع حرّ وديمقراطي نسبياً، على افتراض أنه يمكن خداع العمّال بشكل دائم. يتعلّم الناس من التجربة، وحتى لو لم يكونوا قد أعطوا اهتماماً كبيراً، فمن المحتمل أن يعلمهم آخرون في النهاية. لقد بدا الوجود الآني للبطالة العالية مع التضّخم السريع جداً في الولايات المتّحدة في السبعينات ليكون دليلاً على أنّ الناس تعلّموا بسرعة كيف يميّزون بين زيادات الأجور الإسمية والفعلية المجرّدة. عندما يبدأ الموظفون بالتسليم بالتضّخم المستمر، لن يعانوا مجدداً من وهم أن الأجور المالية والأجور الحقيقية هما الشيء نفسه.

ولكن، لنفترض أن حكومة ما جرّبت هذه الطريقة، اكتشفت أنّ سياسة التضّخم المتعمّد لا تستطيع فعلياً أن تخفض البطالة، وقررت التخلّي عن هذه السياسة. ولنفترض أن الحكومة كانت تسبّب التضّخم عن طريق تطبيق الحافز المالي والنقدي، وقررت التخفيف بعد ذلك. بعد فترة طويلة بعض الشيء، سيتوقف الإنفاق الكليّ عن الزيادة السريعة، ولن يتمكن المنتجون من البيع بالأسعار التي توقّعوها. ستبدأ الموجودات بالصعود، وسيقلّص الإنتاج، وسترتفع البطالة. في النهاية، سيتعلّم الباعة أن لا يتوقّعوا مثل هذا الارتفاع السريع في الأسعار، وسيعدّلون الأسعار التي يطلبونها للأسفل والأسعار التي يعرضون دفعها للمدخلات. ستنتعش المبيعات بعد ذلك، وستهبط الموجودات، وسيبدأ الإنتاج مجدداً، وستقل البطالة (ببطء). ولكن لن يحدث هذا كله خلال أسبوع أو حتى شهر. قد تكون البطالة الأعلى، التي ربما تنتج من محاولة إبطاء معدل التضخم، مؤقتة، لكن ذلك يمكن أن يكون وقتاً طويلاً لأولئك الذين تم فصلهم.



منحنى فيليبس «غير منتظم»: الولايات المتحدة الأمريكية، 1970 - 1981

ما ينتج عن كل هذا هو أنّه إذا كان المعدّل السائد للبطالة قريباً من المعدّل "الطبيعي" للبطالة، فستعمل السياسات الحكومية المصممة لرفع الناتج وتخفيض البطالة بزيادة الطلب الكلي فقط إذا نجحت في خلق التوقّعات الخاطئة من ناحية الجمهور. من المحتمل أن يكون هذا الأمر قد حدث في النصف الأخير من الستّينات. رفعت السياسات التوسعية المالية والنقدية الناتج وخفضت البطالة، لأن الجمهور لم يعرف حقيقة ما يجري واستمر بتقليل تقدير النسبة التي سترتفع عندها التكاليف والأسعار كنتيجة للسياسات الحالية. ولكن، فهم الناس في النهاية ما يحدث، وقاموا بتعديل توقّعاتهم وسلوكهم. في السبعينات وأوائل الثمانينات، أحدثت سياسات توسعية أكثر للطلب الكلي تضّخماً سريعاً بدرجة أكبر، ولكن رافقه هذه المرة معدّلات عالية للبطالة. مجرّد أن أدرك العامّة القصة، أحدثت سياسات الطلب الكلي التوسعية معدل تضخم أسرع.

سياسات سوق العمل

العمالة والبطالة

هناك الكثير من النقاش الدائر بين الاقتصاديين، بالإضافة إلى السياسيين، والناس عامّة حول ما يمكن للحكومة فعله، وما يجب عليها فعله للمحافظة على معدل البطالة وتخفيضه. ينبثق معظم الجدال من الحقيقة البسيطة بأننا لا نعرف فعلياً ما يمكن أن تكون عليه نتائج بعض السياسات. وسبب آخر للخلاف هو أنه نادراً ما تجني السياسات الحكومية النتائج التي كانت تنويها.

يدعم إجماع قوي وجهة النظر التي تقول بأنّ الحكومة يمكن أن تسيطر على معدّل البطالة طالما أنّ باستطاعتها أن تمنع أو تخفّض تلك التقلّبات في معدل النمو الاقتصادي الذي يعرف بالدورة الاقتصادية. إنّ القضايا محل النزاع هي قدرة وحتى رغبة (كما سنرى في الفصل 20) المسؤولين الحكوميين لتثبيت معدل النمو الاقتصادي.

كما يدعم إجماع آخر وجهة النظر التي تقول بأنّه يمكن للحكومة أن تخفّض معدّل البطالة من خلال سياسات سوق العمل الملائمة. ولكن الإجماع أقل بكثير حول ما يجب أن تكون عليه تلك السياسات. يفضّل الجميع البرامج التدريبية التي تنجح في تجهيز الأشخاص الذين فقدوا وظائفهم بالمهارات ذات العلاقة التي تمكّنهم من إيجاد وظائف جديدة. لسوء الحظ، فإن البرامج التي تنجح في عمل هذا الأمر على أي نطاق واسع، نادرة كجدارتها بالثناء.

من المنطقيّ افتراض أن بإمكان الحكومة أن تخفض معدّل البطالة بإلغاء تعويض البطالة. وهو الأمر الذي سيرفع تكلفة كل عامل مفصول للبحث عن عمل جديد، وسيقصّر مدة البحث. يمكنك أن تبني حججك السياسية والأخلاقية الخاصة ضدّ مثل هذه الخطوة. لكن الخلاف الاقتصادي هو أن البحث عن المصادر الثمينة لفترة وجيزة هو كالبحث لفترة طويلة جداً، أمر مضياع.

ولأن جزءً كبيراً من البطالة، وخصوصاً تلك التي خلقتها فترات الركود الاقتصادي، هو نتيجة للتوقّعات الخاطئة، فيمكن للحكومة أن تخفّض معدّل البطالة بتحسين نوعية المعلومات المتوفرة لصانعي القرارات الاقتصادية. ولكن، هل يختلف هذا الأمر كثيراً عن القول بأنّنا يمكن أن نزيد نسبة التخّرج بتحسين نوعية التعليم في المدارس؟ ربما يكون الأمر مختلفاً – على الأقل إذا كان الانتقال والسياسات الحكومية المتقلّبة هي نفسها مصدر رئيسي للريبة التي يواجهها صانعو القرارات الاقتصادية. حتى عندها، نتساءل: كيف نمنع الحكومة المتجاوبة للانتخابات القادمة من متابعة سياسات متقلّبة؟

يختلف ما ندعوه بسياسات سوق العمل كثيراً بين الأمم. وكذلك معدّلات البطالة، حتى بعد أن تم تعديلها لتأخذ بعين الاعتبار الطرق المختلفة التي تحسب بها. كان معدّل البطالة في إسبانيا عام 1994، وقد حسب بنفس الطريقة التي

نستعملها تقريباً في الولايات المتّحدة، 24 بالمائة. وكان جزء من ذلك نتيجة للركود في عامي 1991 و1992. لكن معظمه كان نتيجة السياسات الحكومية التي، على سبيل المثال، ثبّطت عزيمة أصحاب الأعمال الإسبان من توظيف العمّال الجدد عن طريق جعل فصل أي شخص أمراً شبه مستحيل. وتبدو سياسات سوق العمل التي تحمي الأجور العالية حالياً، والعطل الطويلة، والمنافع الكبيرة للعمّال الموظفين في ألمانيا وفرنسا عالية التقييم من قبل الناخبين في هذه البلدان. إذا استطاع كل شخص أن يوافق على المدى الذي تكون فيه معدّلات البطالة العالية بعناد في كلا البلدين نتيجة لهذه السياسات، التي دون شكّ تخفّض كمية العمل التي يطلبها أصحاب الأعمال الألمان والفرنسيين، لربما يكون من الممكن أن تتم مناقشة بنّاءة حول منافع وتكاليف مثل هذه السياسات. ولكن يمكن أن تحلّ بعض الخلافات الاقتصادية المهمة بشكل واضح، وهو ادّعاء لن يفاجئك عندما تدرك بأنّ أيّ قضية يمكن أن تحلّ بشكل واضح ستتوقّف عن توليد خلاف مهم!

نظرة سريعة

- العديد من أولئك الذين لم يستخدَموا ليسوا في قوة العمل وبالتالي فهم غير عاطلين عن العمل.
- الفرق بين أولئك الذين ليسوا في قوة العمل لأنهم لا يريدون أيّ عمل متوفر وأولئك الذين في قوة العمل لكنهم عاطلون عن العمل لأنهم لا يستطيعون إيجاد عمل يرغبون بقبوله ليس واضحاً وضوح الشمس دائماً.
- يعدّ مكتب إحصائيات العمل العاطلين كلّ أولئك غير الموظفين حالياً، والذين يبحثون عن عمل بشكل نشط، أو ينتظرون بدء العمل أو العودة إليه. سيعتمد كلا القرارين، دخول قوة العمل وعدم قبول عروض عمل معيّنة، على تخمينات الناس للفوائد النسبية للفرص البديلة.
- لا تعكس معدّلات البطالة لمجموعات السكان المختلفة الاختلافات في الطلب لخدمات عمل الناس في تلك المجموعات فقط. بل تعكس أيضاً التنوعات في التكلفة على الناس المختلفين للبحث عن العمل، وقبوله، والاحتفاظ به.
- أصبحت معدّلات البطالة في الولايات المتّحدة أعلى عموماً بعد عام 1970 بالمقارنة مع معدّلات البطالة في الخمسينات والستّينات. لكن معدلات المشاركة في قوة العمل ومعدلات العمالة ارتفعتا لمستويات عالية جداً أيضاً بعد عام 1970. توحي معدّلات البطالة الأعلى المقترنة بمعدلات العمالة الصاعدة إلى أنّ المنافع والتكاليف المتوقّعة من الانضمام إلى قوة العمل والبقاء كعاطلين عن العمل كانت تتغيّر في السنوات الأخيرة بالنسبة للعديد من أعضاء السكان غير المؤسساتيين.

- تختلف أسواق العمل عن أسواق السلع في نواح مهمة، من ضمنها البعض الذي يسبّب أن يصبح مقدار العمالة المعروضة أكبر بشكل مزمن من الكمية المطلوبة، بشكل أساسي لأن العديد من أصحاب الأعمال لديهم حوافز قوية لعرض معدلات أجور أعلى من النسب التي توازن السوق.
- خلقت الأحوال الاقتصادية التي تولّد الأسعار المتصاعدة ومعدلات البطالة الهابطة الاعتقاد المريب بأن معدّل البطالة يمكن أن يخفّض بالسياسات التي تزيد معدل التضخم. سيختفي أي تأثير إيجابي للتضخم على التوظيف عندما يدرك العمّال أنّهم أخطأوا الظن بأن الهبوط المجرّد في قيمة النقود عبارة عن معدلات أعلى للأجر الحقيقي.
- بالرغم من أن كلّ الاقتصاديين قد يقبلون بأنّ سياسات سوق العمل للحكومات يمكن أن تجعل معدّلات البطالة الوطنية أعلى أو أقل، إلا أن الاتفاق قليل على السياسات المحددة التي قد تقلل في الحقيقة معدلات البطالة، والتي تكون مقبولة سياسياً.

أسئلة للمناقشة

1. هل يجب أن يصنّف الأفراد الوهميون الذين صرّحوا بكلّ من البيانات التالية كعاطلين عن العمل أم كمن هم خارج قوة العمل؟

أ. "تركت عملي، وسأبقى عاطلاً حتى أجد عملاً يدفع 1,000 دولار مقابل 10 ساعات من العمل أسبوعياً".

ب. "تم فصلي الشهر الماضي. كان لدي عمل عظيم كمستشار تسويقي في شركة. دفعوا لي 1,000 دولار أسبوعياً لما يقارب 10 ساعات عمل. سأستمرّ بالبحث حتى أجد عملاً آخر مثل ذلك العمل".

ج. "قرّرت أنه لم يعد باستطاعتي أن أكون جزءً من نظام يستند على العنف والاستغلال، لذلك تركت عملي. أبحث الآن عن وظيفة مهندس لا تتطلّب مني دعم المنشأة الصناعية العسكرية".

د. "عندما سرّحوني من العمل، اعتقدت أنّني أستطيع أن أجد عملاً آخر جيد بسهولة. لكنني لا أهتمّ الآن. سأقبل أيّ عمل على الإطلاق يدفع لي ما كنت آخذه".

ه. "كنت عاطلاً عن العمل لستّة أشهر، وأنا يائس جداً. سأفعل أي شيء قانوني لأوفر لقمة العيش لعائلتي. ولكن لدي زوجة مريضة وخمسة أطفال صغار، لذلك لا أستطيع أن أقبل بأيّ عمل يدفع أقل من 500 دولار أسبوعياً".

و. "يمكنني أن آخذ أي وظيفة من دزينة وظائف غداً. لكنّني لا أريد ذلك. فأنا مؤهّل لثلاثة شهور أخرى من تعويض البطالة، لذلك سآخذ الأمور بروية فقط حتى تنفذ الإيصالات. أوه، لكن إذا ظهر شيء جيد جداً، فسآخذه بالطبع".

ز. "أستطيع أن آخذ أي وظيفة من دزينة وظائف غداً. لكنّني لا أريد ذلك. فأنا مؤهّل لثلاثة شهور أخرى من تعويض البطالة، لذلك سأقضي وقتي بالبحث الجيد فقط. سأستعمل تلك الشهور الثلاثة لإيجاد أفضل عمل يمكن أن أحصل عليه".

2. لم توجد البطالة بتعريفها في الاتحاد السوفييتي السابق، حيث اعتبرت البطالة متناقضة تماماً مع الاشتراكية. على أية حال، لم يكن الأمر مسألة تعريف فقط. كان هناك العديد من الوظائف نسبة إلى عدد العمّال، مما دعا (برافدا)، صحيفة الحزب الشيوعي، إلى الحثّ على إقرار القوانين التي تمنع ترك العمل دون سبب كافٍ وتخضع العمّال سليمي الجسم للاعتقال إذا كانوا عاطلين عن العمل لمدة تزيد عن الأسبوعين. كيف أبقى باعتقادك الاتحاد السوفييتي على فائض من الوظائف، بينما تبدو الولايات المتّحدة دائماً بفائض من العمّال؟

3. (جونز) صانع أدوات وقوالب يكسب 30 دولاراً في السّاعة، تم فصله فجأة.

أ. يتردّد على مكاتب التوظيف، ويقرأ إعلانات الموظفين، ويتابع دلائل حول وظائف صناعة الأدوات والقوالب منذ أسبوعين. هل هو عاطل عن العمل أثناء هذه الفترة، بمقياس مكتب إحصائيات العمل للبطالة؟

ب. عرض عليه في نهاية الأسبوعين وظيفة قيادة شاحنة خبز تدفع له 9 دولارات في السّاعة، فرفضه. هل هو عاطل عن العمل؟

ج. استلم عرض عمل كصانع أدوات وقوالب في مدينة على بعد 125 ميلاً. ويرفضه لأن أبناءه المراهقين لا يرغبون بتغيير مدارسهم العليا. هل هو عاطل عن العمل؟

د. بعد ثلاثة شهور من البحث، تثبط عزيمة جونز ويتوقف عن البحث. هل هو عاطل عن العمل؟

4. في نيسان من عام 1998، هبط معدّل البطالة الرسمي في الولايات المتّحدة إلى 4.3 بالمائة، وهو أدنى معدل وصل إليه منذ شباط من عام 1970. اختبر فهمك للتعاريف التي يستعملها مكتب إحصائيات العمل في تقديم تقرير للبيانات المجموعة في استطلاعاته الشهرية بأن تملأ الفراغات في الجدول التّالي. تشير الأرقام إلى آلاف الأشخاص. والبيانات المبيّنة معدّلة موسمياً حتى حزيران 2004.

عدد السكان غير المؤسساتيين	223196
التوظيف	139031
عدد الذين ليسوا في قوة العمل	75916
قوة العمل	______
عدد العاطلين عن العمل	______
معدل البطالة	______
معدل العمالة	______
معدل المشاركة في قوة العمل	______

5. يشير الكتاب إلى النسبة المتزايدة جداً التي دخلت بها النساء قوة العمل في الولايات المتّحدة، على أنها السبب الرئيسي في الارتفاع الملحوظ في نسبة الاشتراك في قوة العمل خلال السنوات الـ25 الماضية. إلى أي العوامل تنسب قرار العديد من النساء دخول قوة العمل؟

6. عد إلى الشكل رقم 1-15 وانظر بعناية في الأنماط التي تتبعتها معدلات البطالة والعمالة منذ عام 1970. عندما ترتفع إحداها، تهبط الأخرى، وهو، بالطبع، ما نتوقّعه. لكن كلاً من القمم المتعاقبة في كلّ معدل كانت ترتفع حتى بلغ معدّل البطالة ذروته عام 1992 بمقدار أقل بكثير من قمّته عامي 1982-1983.

أ. ما الذي قد يكون سبّب هذا التوجه نحو ارتفاع قمم البطالة؟ ولاحظ أن البطالة لم تصل القمم فقط خلال ارتفاعات فترات الركود المتعاقبة (حتى انكسر النمط عام 1992)؛ ولكن ارتفع أيضاً أقل مستوى وصلته البطالة بعد كل ركود بعد عام 1969. وربّما تودّ أن تلاحظ أيضاً حقيقة أنّه قد تم تتبع نمط مماثل من عام 1950 إلى عام 1963.

ب. بينما يبدو معدل العمالة وأنه يواصل مسيرته التي بدأت في السبعينات صعوداً، يبدو معدّل البطالة حالياً يميل للأسفل كما بدأ بذلك عام 1964. هل يمكنك أن تفكر بتفسير جيد لمثل هذا الانكسار في اتجاه معدّل البطالة؟

ج. هل يدعم الشكل رقم 1-15 فكرة أن هناك شيئاً ما كالمعدل "الطبيعي" للبطالة، أم يناقضها؟

7. هل يمكن أن يتواجد توظيف "فوق الإشباع"؟

أ. افترض أنّ نسبة الشقق الفارغة في مدينة كبيرة هو أقل من ١ بالمائة. ما هي النتائج غير المرغوبة التي قد ترتبط بمثل هذا المستوى الكامل لـ"توظيف" الشقق؟ هل ستتمتّع بالانتقال إلى مدينة بمثل هذه النسبة المنخفضة للشقق الفارغة؟

ب. إذا كنت تقود سيارتك على 80 بالمائة فقط من الإطارات التي تملكها،

هـل الإطـار الاحتياطي "عاطل عـن العمل"؟ هل تودّ أن تقـود بإطاراتك بـ"عمالة كاملة"؟ عبر الصحراء الكبرى؟

8. يحثّك الكتـاب على استعمال البيانـات المجمّعة والاحصائيـات الكلية بشكل حذر. معدّل بطالة 5.6 بالمائة في حزيران 2004 كان نسبةً إلى السكان ككل. تأتي هنا معدّلات البطالة لنفس الشهر لمجموعات فرعية مختلفة. هل يمكنك أن تتوصّل إلى أيّ استنتاجات مثيرة منها؟ (هذه بيانات مجمّعة أيضاً!).

السكان البيض	% 5.0
الذكور البيض (20 سنة فما فوق)	5.0
الإناث البيض (20 سنة فما فوق)	5.0
البيض بعمر 16 إلى 19 سنة	14.8
السكان السود	10.1
الأصول الأمريية اللاتينية	6.7
الأعمار من 16 إلى 19 سنة	16.8
السود بعمر 16 إلى 19 سنة	32.6
لا يحمل شهادة الثانوية العامة	8.8
يحمل شهادة الثانوية العامة، دون الجامعة	5.1
كلية، دون شهادة البكالوريوس	4.2
خرّيج جامعي	2.7

المصدر: مكتب إحصائيات العمل.

9. إلى متـى يبقـى الناس عاطلين عن العمل؟ تظهـر البيانات التالية الجزء من أولئـك العاطلين عن العمل في حزيران 2004 كانـوا عاطلين لفترات متنوعة من الوقت.

عاطلون عن العمل لفترة تقل عن 5 أسابيع	33%
عاطلون عن العمل لفترة ما بين 5 و14 أسبوعاً	29.5%
عاطلون عن العمل لما يزيد عن 15 أسبوعاً	37.6%
عاطلون عن العمل لما يزيد عن 27 أسبوعاً	21.6%
معدّل مدة البطالة19.9 أسبوعاً	———
متوسط مدة البطالة10.8 أسبوعاً	———

المصدر: مكتب إحصائيات العمل.

تظهر البيانات أن أغلب أولئك الذين يصبحون عاطلين عن العمل يحصلون على العمـل ثانيـة في أقل من 15 أسـبوعاً. لكن أكثر من ثلث أولئـك العاطلين كانوا يبحثون عن العمل لمدة أطول من تلك. لماذا يكون الناس العاطلون عن العمل، في فترة الطلب القوي من صـاحب العمل على العمّال كالذي ساد في صيف 2004، غير قادرين على إيجاد عمل خلال 15 أسبوعاً؟

10. فُصل رجل من عمله، ويذهب للعمل لنفسه (يصبح في مهنة حرة) "منتجاً" معلومات حول فرص العمل البديلة. تعتمد مدة بقائه في العمل الحر على "معدل إنتاجه" (وبمعنى آخر: ما إذا كان يولّد ما يعتبره معلومات ثمينة)، وعلى تكلفة فرصة هذا التوظيف الذاتي (وهو ما سيودّ مواصلته طالما كان دخله الحدي المتوقع يفوق تكلفته الحدية المتوقّعة). كيف ستتأثر مدّة بطالته بالظروف التالية؟

   أ. إذا كان مؤهّلاً للحصول على تعويض البطالة.

   ب. إذا كان متزوجاً، وزوجته تعمل عملاً ذا دخل مرتفع.

   ج. إذا كان يسمع إشاعات منتشرة بأنّ الطلب على مهاراته يزداد.

   د. إذا كان بطبيعته واثقاً ومتفائلاً.

   ه. إذا كان العمل الذي فصل منه (بسبب فشل الشركة، وليس بسبب أيّ خطأ شخصي) ممتازاً، وذا مردود عالٍ.

11. طبقاً لشركة البحث (بولسون)، كلما كان الراتب أعلى، طالت المدة التي يحتاجها الباحث عن العمل للحصول على آخر جديد. القياس هو شهر إضافي من البحث عن كلّ 10,000 دولار في التعويض السنوي. هل يعتبر الشهر المهدور في البحث عن عمل بدلاً من اكتساب دخل استثماراً جيداً إذا وعد بالمقابل بـ 10,000 دولار في السّنة؟ افترض بأنّ هذه الـ 10,000 دولار الإضافية ستستمر لخمس سنوات، واحسب قيمتها المخصومة حالياً قبل محاولة الإجابة على السؤال.

12. برأيك، ما هي الأسباب التي تدفع أصحاب الأعمال لدفع معدل أجر أعلى مما يتوجب عليهم من أجل الحصول على القدر المطلوب من العمّال؟

13. لماذا يحتمل أن يرتفع مستوى السعر بسرعة أكبر عندما يكون معدّل البطالة منخفضاً، أكثر منه عندما يكون مرتفعاً؟

14. افترض بأنّ شركة افتتحت مصنعاً يستخدم 5,000 عامل في بلدة من 10,000 شخص. لماذا ستتوقّع بطالة منخفضة، ومعدلات أجور متصاعدة، وأسعاراً متصاعدة للمواد المنتجة محلياً مثل الإسكان والخدمات؟ ما هي العلاقة السببية في هذه الحالة بين معدّل بطالة البلدة والتغير في الأسعار؟

15. في الحالة الموصوفة في السؤال السابق، هل تتوقّع أن تبدأ الأسعار بالهبوط إذا فصل المصنع نصف قوة عمله؟ ما الاختلاف الذي سيحدثه اعتقاد أن تكون البطالة مؤقتة أو دائمة؟ ما مقدار الوقت الذي سيأخذه الفصل لكي تبدأ أسعار الإسكان والخدمات بالهبوط في البلدة؟

16. قرّرت أن تعيش في شقّة عندما تعود إلى الجامعة في الخريف. يخبرك كلّ شخص بأنّ إيجاد الشقق صعب للغاية، لذلك تصل إلى الجامعة قبل أسبوع

من بدء الدراسة للبحث عن شقة.

أ. إذا وجدت شيئاً أعجبك لكنك تعتبره مرتفع السعر بعض الشّيء، هل يحتمل أن تأخذه أم تستمر بالبحث؟

ب. هل يحتمل أن يحتفظ لك المالك به لعدة أيام، بينما تواصل بحثك، دون إيداع غير قابل للإرجاع؟

ج. كيف سيختلف سلوك المستأجرين والمالكين إذا أوجدت الحركة العمرانية فائضاً في وحدات الشقق قرب الحرم الجامعي؟

17. هلّ يمكن للتضّخم أن يخفّض البطالة؟

أ. على مدار الشهور الستة الماضية، ظهر إعلان في صحيفة يومية عن الحاجة لحمّالين في المطار. وكانت متطلبات العمل الوحيدة المدرجة هي الأسلوب اللطيف في التعامل مع المسافرين والقدرة على رفع الحقائب الكبيرة. هل يثبت النشر المستمر لستة أشهر لهذا الإعلان بأن جميع العاطلين عن العمل في المدينة ينقصهم حقاً إما الأسلوب اللطيف أو القوة الجسمية؟

ب. كيف يمكن للشركة التي تدير هذا الإعلان أن تحصل على كلّ الحمّالين الكفوئين الذين تحتاجهم، بالإضافة إلى مجموعة من البدائل؟

ج. كيف يمكن لاندفاع سريع مفاجئ من التضّخم أن يزوّد هذه الشركة بكلّ مقدمي الطلبات الذين تحتاجهم؟

د. متى ولماذا ستجد الشركة نفسها مجبرة ثانية للإعلان في الصحيفة؟

18. كان معدّل البطالة في فرنسا فوق 11 بالمائة في كلّ سنة منذ عام 1993، وارتفعت النسبة إلى ما يقرب من الـ13 بالمائة، على الرغم من حقيقة أنّ أيّاً من هذه السنوات لم تكن سنوات ركود. وتعهّدت الحكومة الاشتراكية المنتخبة عام 1997 بتبنّي سياسات سوق العمل التي تخفّض معدّل البطالة.

أ. طالب إجراء واحد تبنّته الحكومة الجديدة بتخفيض أسبوع العمل الرسمي من 39 ساعة إلى 35 ساعة دون تخفيض في الأجر. اشترطت الحكومة على الشركات التجارية التي لديها أكثر من 20 موظفاً أن تقصّر أسبوع العمل بحلول العام 2000؛ أما الشركات ذات عدد الموظفين الأقل من ذلك فلديها فرصة لتقصير أسبوع العمل حتى عام 2002. هل تعتقد أن هذا الإجراء الحكومي سيخفّض معدّل البطالة؟

ب. كانت الحكومة قلقة بشكل خاص بشأن البطالة المرتفعة بين الشباب، التي كانت فوق 25 بالمائة. وبالتالي أنشأت برنامجاً لخلق 350,000 وظيفة جديدة في القطاع العام (بالإضافة إلى عدد مساو في القطاع الخاصّ، والتي سيتلقى أصحاب الأعمال إعانات مالية لأجلها). يجب أن يتلقّى كلّ العمّال الحد الأدنى القانوني للأجور، وهو ما يساوي حوالي 65 بالمائة

مـن الأجر المتوسط. لتجنّب استبدال العمّال الحاليين، سمّت الحكومة 22 حقـل مهنة جديـدة، مصمّمة، كما قالت، لتحقيق الحاجـات التي لم تلبّى سابقـاً. وقد تضمنت مثـل هذه المواقع: الوساطـة في النزاعات بين المالك والمستأجـر، ومراقبة الأمن والنظام في محطات الأنفاق وباحات المدارس، وموظفـي الاستقبال في مراكز الشرطة. هل تعتقد أن هذا سيخفّض معدّل البطالة بين الشباب؟

ج. كيـف يتوقـع أن ينظر أصحاب الأعمـال إلى مقدمي طلبـات العمل الذين يدرجـون على خبراتهـم، كعملهم الأحـدث، خمس سنوات مـن العمل في مواقع القطاع العام سابقة الذكر؟



5 EURO
10 EURO

16 العرض النقدي

كان آر. إيـه. رادفـورد اقتصادياً بريطانيـاً قضى الوقت أثنـاء الحرب العالمية الثانية في معسـكر أسـرى الحرب، ونشـر مقالة بعد ذلك حول تجاربه: "المنظمة الاقتصـادية لمعسـكر أسـرى الحرب". يصـف رادفورد في هذه المقالة كيف قام السجناء بتأسيس اقتصـاد تجاري نشط، عن طريق استغلال التخمينات الحدّية المختلفـة المقيّمـة على الحصـص التـي يزوّدها معتقلوهـم، بالإضـافة إلى حُزم الصـليب الأحمر والرزم الخاصّة المسـتلمة في المعسكر. على الرغم من أن العملة الألمانيـة هي التي وجدت في المعسـكر، فقد تمّ تداولهـا كدفعة لديون القمار فقط، لأنه لم يكن بالإمكان شـراء إلا أصـناف قليلة بها من مطعم المعسكر. أما النقد أو وسيط المبادلة الرئيسي فكان السجائر.

السجائر بوصفها مالاً

لم تقض أي سلطة بأنّ التبادل في المعسكر يجب أن يتمّ بواسطة المال. كان الأمر بمنتهى البسـاطة. اكتشف السـجناء أنّ بإمكانهم أن يكونوا أفضل حالاً من خلال التجارة إذا لم يحصـروا في المقايضة، يبيعون فقط لأولئك الذين لديهم ما يريدونه لأنفسـهم، ويشـترون فقط من أولئك الراغبين بقبول ما يعرضونه. ولكن يمكـن التهرب من تقييدات المقايضـة فقط إذا وجدت سـلعة كان الجميع راغبين بقبولها لأنهم يعرفون بأنّ الآخرين مسـتعدّون لقبولها. كانت السـجائر مناسـبة: لقد كانت متجانسة ومتينة، ويمكن أن تستعمل بشكل منفرد للصفقات الصغيرة، أو بشكل رزم للصفقات الأكبر. ولأن الصليب الأحمر كان يقدّم توريدات منتظمة منهـا، فقد كانت متوفرة بكمية كافية. وضـمن المدخنون العديدون بين السـجناء أن تكـون ذا قيمة عندهم دائماً. بالتالي، أصـبحت السـجائر بالإجماع، وسـيطاً للمبادلة.

لكن للسـجائر عوائق جدّيـة كالمال. فهي أولاً لا *تبقى* متجانسـة. لن تكون السـيجارة الواحدة مثل الأخرى لمدة طويلة جداً عندما تصـبح السـجائر وسيط المبادلة. أصدر الصليب الأحمر أنبوب تبغ بدلاً من السجائر بنسبة أونصة واحدة

مـن التبغ لكلّ 25 سـيجارة. وعندما ظهر أن الأونصـة من أنبـوب التبغ يمكن أن تطوى إلى 30 سـيجارة محلية، بدأ السـجناء بصناعة السـجائر يدوياً من أنبوب التبغ. كنتيجة لذلك، ازدادت النسـبة المئوية للسـجائر الملفوفـة يدوياً في التداول النقدي بسـرعة. وعندما بدأ السجناء ذوو السجائر المصنوعة بالآلة بإزالة بعض التبغ لإعادة لفّه، وجب على أولئك الذين باعوا السـلع مقابل السـيجارة-المال أن يفتّشـوا المـال بعناية لكي يكونوا متأكّدين من أنه ضـمن المعيـار. المال الذي تكون قيمته غير واضحة يزيد من تكاليف الصفقة ويقلّل التجارة.

قانون جريشام: المال متدنّي الجودة سيتداول، والمال عالي الجودة سيدّخر

اقـترح خبـير مالي إنجليـزي يدعـى توماس جريشـام قاعـدة في القرن السـادس عشـر، عرفت منذ ذلـك الحين بـ "قانون جريشـام"، وتنصّ على أنّ المال السـيئ يبعد المال الجيد عن التداول. إذا كان لوحدتين من المال نفس القيمة الاسمية إلا أن واحدة في الواقع أعلى قيمة من الأخرى، فسيتم تداول الوحدة ذات القيمة الأقل وادّخار الوحدة ذات القيمة الأعلى.

أليسـت هذه هي الطريقة التي تتصـرّف بها؟ ألن تعطي محاسـب مخزن البقالـة ورقـة دولار ممزّقـة أو رثّة بدلاً مـن الأخرى الأحـدث في محفظتك؟ ألن تحاول صـرف ربع الدولار الكندي في جيبك أو أن تغيّر المال قبل أن تصرف الربع الأمريكي؟ التجربة في معسـكر سـجن رادفورد أكّدت قانون جريشام، فالسجائر الملفوفة يدوياً أبعدت السـجائر الملفوفة بواسـطة الماكنة عن التـداول. وحاول كلّ شخص إنفاق المال الأسوأ أولاً، بينما يتمسّك بماله الأفضل، وسرعان ما أصبحت السـجائر الوحيدة في التداول هي الملفوفة يدوياً، ذات القيمة المشكوك فيها، مما رفع تكلفة التجارة.

سـمة مؤسـفة أخرى للنظام النقدي الذي يسـتخدم السـجائر كانت الميل المزمـن نحو الانكماش. عندمـا كانت تنقطع توريدات الصـليب الأحمر لأيّ فترة زمنيـة، كان ينخفض عدد السـجائر المتداولة بصـفتها مـالاً لأن المدخنين كانوا دائمـاً يحرقون جزءً منها، مما أدّى إلى ارتفاع قيمة كلّ سـيجارة باقية. الارتفاع في قيمـة النقود هـو ما نعني به الانكماش. كما ولّدت الغـارات الجوية على مقربة من المعسكر إنكماشاً حادّاً مفاجئاً، لأن المدخنين المتلهّفين رفعوا النسبة التي كانوا يقلّلون عندها كمية النقود في التداول. فالمال الذي يحرق بالمعنى الحرفي لن يكون أفضل مال.

تطور المال

العرض النقدي

من العملات المعدنية...

على مدى التاريخ، كان الأفراد يبحثون عن طرق لكسب فوائد أعظم من التجارة، وقادتهم تجاربهم مراراً وتكراراً للاستقرار على المعادن النادرة والجذّابة كوسيط مفضّل للمبادلة. النحاس، والبرونز، والفضة، والذهب معادن متينة، يمكن أن تقسّم إلى أجزاء، وأن يعاد جمعها ثانية بسهولة، لكنّها محدودة في العرض، وبسبب جمالها ومتانتها، فهي قيّمة لأغراض أخرى. وهناك جانب سلبي رئيسي، وهو أنه لا يمكن للشخص الذي يقدّم له قطع معدنية كوسيلة للدفع أن يحدّد الوزن والجودة الفعلية للمعدن بسهولة. لكن الأشخاص الأقوياء سياسياً حلّوا هذه الصعوبة جزئياً عندما اكتشفوا بأنّه يمكنهم أن يربحوا من تحويل المعادن الثمينة إلى عملات معدنية. يمكنهم أن يقبلوا ألواح المعدن وأن يسكّوها إلى عملات معدنية ذات وزن ودقّة محدّدين، بينما يبقون على البعض من المعدن لأنفسهم. كان زبائنهم مستعدّين لقبول هذا الخصم، المسمّى *الرّسم على سكّ الذهب أو الفضة*، لأن المعدن المسكوك، الذي يمتلك قيمة معروفة بالضبط، كان يساوي في التبادل أكثر من المعدن غير المسكوك. الشخص القوي سياسيا، الذي يصدر العملات المعدنية، يمكن أن يحصل على بعض الدعاية المجّانية القيّمة عن طريق طبع صورته على العملات المعدنية. سكّ الحوافّ (وضع الأحرف على الحوافّ) جعل العملات المعدنية أكثر قبولاً وأعلى قيمة، لأن السكّ حافظ على قيمة العملات المعدنية مع مرور الوقت، لأنه جعل الأمر صعباً على الناس كشط المعدن من العملات المعدنية التي تصل إلى أيديهم قبل أن ينقلوها.

بدأ التجار أو الأغنياء الذين امتلكوا ألواح الذهب أو الفضّة البحث عن أماكن آمنة لتخزينها وتوجّهت أعداد كبيرة منهم إلى صاغة الذهب، الذين كان لديهم وسائل التخزين الآمن للأشياء الثمينة. وربما كانت الإيصالات التي أصدرها صاغة الذهب هي الشكل الأول للعملة الورقية. لماذا يجب على المشتري بعد ذلك أن يتورّط في مشكلة وخطر سحب سبائكه الذهبية من قبو صائغ الذهب لكي يدفع للبائع الذي سيتحمّل بدوره تكلفة إرجاعها إلى صائغ الذهب لتخزينها؟ لمَ لا يقوم المشتري بتسليم البائع إيصاله وحسب؟

... إلى أوراق البنك المعدنية

عندما ظهرت البنوك التجارية وبدأت بقبول ودائع المال المسكوك، سرعان ما لاحظ المصرفيون بأنّهم يستطيعون أن يدينوا بعض المال المودع لديهم بفائدة، لأن قلّة من مالكي هذه الودائع فقط قد يحضر في مرة لسحب أمواله. علاوة على ذلك، لماذا يدين المستعيرون العملات المعدنية الذهبية أو الفضّية الفعلية؟ قد تؤدي الإيصالات نفس العمل، وربما أفضل. كان هذا أصل أكثر أوراق البنك النقدية، الأسلاف المباشرون لعملتنا الورقية الحالية. كانت ورقة البنك النقدية قطعة ورق، مطبوعة بزخرفة لإحباط المزوّرين، تتعهّد بدفع مقدار محدّد من المال المعدني لحاملها.

أنظـر إلى العملة الورقية التي في حوزتك، وستكتشـف أنّها مؤلفة كليّاً من أوراق البنـك النقدية، أصـدرها أحد مصـارف الاحتياطي الفيـدرالي الـ 12 في الولايات المتّحدة. وإلى أن أعيد تصـميم هذه الأوراق ثانية في أواخر التسـعينات، كان الختم المستدير على يسار الصورة التي تظهر على الورقة النقدية يظهر دائماً إسـم المصـرف المحدّد الذي أصـدرها. إنّ الاختلاف الرئيسـي بين أوراق البنك النقدية هذه وتلك التي أوجدت أغلب العملات الورقية في الولايات المتّحدة (ودول أخـرى في العـالم) إلى ما قبل حوالي 150 سـنة، هـو أنها تميـل الآن إلى أن يتم إصدارها بشكل خاص من قبل بنوك تديرها الحكومة، بالإضافة إلى أنها لا تتعهّد بدفع أيّ شيء لحاملها.

أسطورة الأوراق النقدية التي تصدرها الحكومة

تعني الكلمة اللاتينية fiat "ليكن" أو "ليصبح". هناك عدد كبير نسبياً من الأشخاص اليوم الذين يشتكون بشكل مرير حول حقيقة أنّ الحكومة الوطنية، أو كما يزعمون، حوّلت كلّ مالنا إلى مجرد أوراق نقدية. يقولون أن عملتنا الورقية ليسـت مالاً حقيقياً على الإطـلاق؛ إنما هي فقط ورقة حوّلتهـا الحكومة إلى مال بإعلان اسـتبدادي. أوراق البنك النقدية القديمة المصـدرة بشكل خاص لم تكن مجرد أوراق نقدية، لأنها كانت إيصـالات للفضـة أو الذهب، وقد اكتسبت قيمتها مـن ذلـك "الدعم (الظّهـارة)". يعتبر المعارضـون هذا الأمر سـوء اسـتخدام للسـلطة الحكومية، احتيالاً سـمح للحكومة إغناء نفسـها عن طريق طباعة المال لتمويـل غلوّهـا في إهمال حقيقة أنّه كلمـا ازدادت العملة الورقيـة المطبوعة، قلّت قيمة المال الذي يحمله مواطنوها.

السمة الرئيسية للمال هي المقبولية

علـى الرغم مـن أن هذه الحجّة صـحيحة جزئياً، إلا أنهـا تحجب حقيقة أساسـية حـول المال. لا يمكن لأي أحـد، ولا حتى الحكومة القويّة، أن يحوّل شـيئاً إلى المال بمجرّد إجراء. حيث *أنّ ما يجعل أي شيء مالاً هو أنّه في الحقيقة مقبول ومسـتعمل من قبل الناس كوسـيط للمبادلة.* أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية هـي مـال في الولايات المتّحـدة، ليسـ لأن الحكومة تقـول ذلك، ولكـن لأن أفراد الولايات المتّحدة مسـتعدون لقبولها في الدفع لبيع السلع وتسديد الديون. اكتشفت الحكومـات حـول العـالم أنّهـا إذا طبعت أكـثر من الـلازم من عملتهـا الورقية، فسيصبح مواطنوها أكثر ممانعة لقبولها، وأن شيئا آخر - غالباً أوراق الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي - سيصبح وسيط المبادلة المفضّل ضمن حدودها.

تمتلك الحكومة بعض السـلطات التي تسـاعدها في الحصول على عملتها الورقية المقبولة والمستعملة. فهي تستطيع، على سبيل المثال، أن تعد بقبول أوراقها النقدية الخاصة في دفع الضـرائب. سيكتسب أيّ شيء يمكن أن يستعمل بالكامل لدفع الضـرائب بشـكل آلي مقـداراً كبـيراً من المقبوليـة. يمكن للحكومة أيضـاً

(وهـو ما تقوم به بعض الحكومات) أن تعلـن أنّ اسـتعمال أيّ أوراق بنك نقدية غير أوراقها النقدية الخاصـة، سـيكون غير شرعي، وتفرض عقوبات خطرة على تلـك الصـفقات التي تنتهك القانون. لكن الحقيقة الأساسـية تبقـى أنّ المقبولية هي الشـرط الضروري والكافي لأيّ شيء لكي يصبح وسيط مبادلة. ستكون قطعة صـغيرة قبيحة، وممزّقة، وملوّثة بالحبر من الورق الأخضـر تحمل صـورة آندرو جاكسـون مقبولـة في أي مكان في الولايـات المتّحدة، لأن كلّ شـخص يعرف بأنّها ستكون مقبولة في أي مكان في الولايات المتّحدة.

يبـدو الأمر دائريـاً. هل هو حقّا بهذه البسـاطة؟ انظـر إلى هذه التجربة الصـغيرة. افترض أنّ مالكي مطاعـم ماكدونالدز أمروا جميـع حملة امتيازهم بإرجـاع الفكّـة إلى الزبائن إمّا على شـكل عملـة معدنية ونقديـة نظامية، أو بيج سـماكز، تبعـاً لخيار الزبائـن، بمعدّل بيج سـماك واحـدة لكلّ دولار. ستصـبح البيج سـماكز قطع ورقية متقنة يمكن لحملتها أن يسـتردّوها لاحقاً من أي وكالة ماكدونالـدز بوجبـة بيج ماك. سـيختار العديد مـن الزبائن أخذ البيج سـماكز، لأنهم يتوقّعون شـراء وجبات بيج ماك في المسـتقبل، وهم يعرفون أنّها تكلّف أكثر بكثير من دولار واحد: قد تتمتّع البيج سماكز بالتالي بتداول محدود خارج سلسلة ماكدونالـدز بعد ذلك. لنفترض الآن بأنك تأكل في أغلب الأحيان في ماكدونالدز، وأنا أدين لك بخمسـة دولارات. فإذا عرضت لك خمساً من البيج سماكز بدلاً من ذلك، فقد تقبلها. وماذا لو أنّك اشـتريت غازولين بما يسـاوي خمسة دولارات في الطّريق إلى البيت قبل أن تكتشف أنك نسيت محفظتك؟ ألا يحتمل أن يكون مالك المحطة راغباً بأخذ البيج سماكز الخمس كدفعة كاملة؟ ويستعملها بعد ذلك للدفع إلى ناقل بطاقاته؟ في مثل هذه الظروف، ستعمل البيج سماكز كوسيط مبادلة.

سيشـير الخصوم المناضـلون للورقة النقدية التي تصدرها الحكومة فوراً بـأنّ البيج سـماكز ليسـت أوراقـاً نقدية لأنه يمكن اسـتردادها بشـيء ذي قيمة "حقيقية". ولكن، أطلق العنان لخيالك أكثر للحظة. افترض بأنّه اسـتمرّ إصدار البيـج سـماكز على مدى العديد من السـنوات بكميات أكـبر، وأن ماكدونالدز لم يتخلّف مرّة عن التزامه بدفع وجبة بيج ماك عند الطّلب عن كل بيج سماك واحدة لكي يكتسب الناس ثقتهم الكاملة بها، وأنّ القوة الشرائية للدولار الأمريكي كانت تهبط على مدى ذلك الوقت كله. إذاً، قد يبدأ بعض الناس بتفضـيل الدفع بشـكل البيـج سـماكز على الدفع بالـدولارات، لأنهـم يتوقّعون أن تحتفظ البيج سـماكز بقيمتها مع مرور الوقت بشـكل أفضـل. وقد يكون بعضهم نباتيّين دون أية نية أبداً لشـراء وجبة بيج ماك. لكنّهم على الرغم من ذلك سـيكونون راغبين بقبول البيج سـماكز لأنهم يعرفون بـأنّ الناس الآخرين راغبون بقبولهـا. الأمر معقول، أليس كذلك؟ ستصـبح البيج سـماكز على مـرّ فترة زمنية طويلة كافية وسـيط مبادلة

لمجـرّد أنه تمّ قبولها من الآخرين بغض النظر عـن وجبات البيج ماك التي زوّدت "دعمها" في الأصل؟

إذا كنت لا تجد هذا السـيناريو معقولاً على الإطلاق - وهو بالتأكيد تطور مسـتبعد تماماً - إليك قصـة أخرى. افترض بأنّك تطلب اسـتعارة 20 دولاراً من صديقك لأنك تودّ شراء رواية جديدة صدرت حديثاً. وصديقك يرغب بإقراضك ولكـن صـادف أنـه كان بلا نقد في الوقت الحاضـر. لذلك يكتب لـك ورقة IOU (إنّي مدين لك) ويوقّع اسـمه. تذهب إلى مكتبة الحرم الجامعي، وتختار الكتاب الذي تريده، وتسـلّم أمين الصـندوق ورقة IOU الخاصـة بصديقك. ينظر أمين الصـندوق إليها، ويميّز توقيع صـديقك، يكمل البيع، ويدخـل ورقة IOU في درج النقود، ويسـلّمك الباقي. يسـتعمل الزبون القادم ورقة نقدية بـ 50 دولاراً لشـراء مـا قيمتـه 10 دولارات. يقـول أمين الصـندوق "لدي ورقـة 20 دولار واحدة. هل تقبل بهذه؟" ويظهر للزبون ورقة IOU الخاصة بصديقك. يعرف الزبون التوقيع أيضاً، ويعرف أنّ صديقك شخص ذو ثروة وفضيلة، ويقول "بالتأكيد". يمكن أن يتم تداول ورقة الـ IOU بشكل غير محدود، طالما أن كلّ شخص تُقدَّم إليه الورقة يعرف توقيع صديقك، وشخصيته، وجاهزيته. إذا كانت ورقة الـ IOU هذه متينة كفاية للتداول في المجتمع لعدّة سنوات، فقد تصبح مقبولة ببساطة لأن كلّ شخص يعرف بأنّها مقبولة من الآخرين - حتى بعد وفاة صـديقك بفترة طويلة! هل يكون صـديقك قد خلق قطعة مـن الأوراق النقدية؟ ليس بمجرّد ذلـك! ولكن بالأحرى بخلق الثقة في مقبولية الورقة النقدية التي جلبها إلى الوجود.

كيف يمكن لأوراق IOU (أنا مدين لك) أن تصبح مالاً!

طبيعة النقود اليوم

ما الذي نستعمله اليوم في الولايات المتّحدة كوسيط للمبادلة؟ أوّل ما يفكّر به الناس فيما يخص المال هو القطع الورقية الخضراء، المسمّاة *بأوراق الاحتياطي الفيـدرالي النقدية*، والعملات المعدنيـة ذوات الأحجام والألـوان المختلفة. يجمع الاقتصـاديون هذه سـوية ويدعونها مكوّنات عملة التداول النقدي. عندما أسّـس مجلس الاحتياط الفيدرالي، تم قبول أوراقه النقدية لأنها حملت عهداً بدفع "مال قانوني" عند الطّلب. لم يهتم أحد عندما نزعت تلك الكلمات عن الأوراق النقدية، لأنه في ذلك الوقت أصبحت تلك الأوراق النقدية "مالاً قانونياً".

ما نستخدمه هو: أوراق البنك النقدية (أي النقد)، بالإضافة إلى ودائع الشيكات

هل هناك أيّة بدائل للنقد؟ حسناً، كما أصررنا سابقا في الفصل 3، هناك بدائـل لكلّ شـيء، بما في ذلك المـال النقدي. في الحقيقة، النقد ليس هو وسـيط المبادلة المسـتعمل على نحو واسع بل *ودائع الشـيكات: الودائع في المؤسسات المالية التي يمكن أن تحوّل إلى الآخرين من خلال كتابة شـيك مصرفي*. أكثر نوع مألوف من ودائع الشيكات هو المال في حساب عادي في مصرف تجاري أو مصرف "كامل الخدمة"، والتي يدعوها المصـرفيون وديعة تحت الطلب لأنه يمكن سـحبها عند

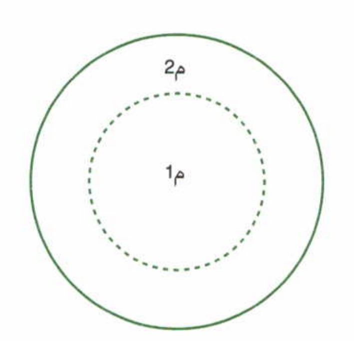
الطّلب. هذه الودائع هي أيضاً مسؤوليات، مسؤوليات البنوك التي توجد فيها الودائع. يدين لك مصرفك بالمال الموجود في الحساب الجاري الخاص بك. تدفع الشركات التجارية والعائلات الأمريكية لأغلب صفقاتها عن طريق كتابة الشيكات المصرفية، أي عن طريق إخبار مصرفهم بالتوقّف عن أن يدين لهم بمبلغ معين من المال، والبدء بالدين بهذا المقدار للطرف الذي كتب الشيك المصرفي له.

غالباً ما يواجه الطلاب في بادئ الأمر مشكلة في رؤية أنّ ودائع الشيكات هي حقاً مال بالمعنى الكامل للتعبير. قد يعالجون بأنفسهم كلّ صفقاتهم بواسطة العملة. عندما يستلمون شيكاً مصرفيا، يصرّفونه؛ أي أنهم يحصلون على العملة من الشيك، ويصرفون العملة. ولكن، من المستحيل أن تكون عادات الطالب في إجراءات الصفقة مطابقة لتلك التي تستخدمها الشركات التجارية، والوحدات الحكومية، والعائلات. توظّف الأغلبية الساحقة من التبادلات، المقاسة بقيمة الدولار، ودائع الشيكات كوسيط للمبادلة. يأمر المشترون مصارفهم بتحويل ملكية جزء من ودائعهم إلى ملكية الباعة. بلغة أخرى، يكتبون شيكاً. يودع الباعة الشيكات المصرفية نموذجياً بدلاً من صرفها، وبذلك يأمرون بنوكهم الخاصة بجمع الملكية التي أمر بنقلها كاتب الشيك. لا يتم تداول العملة بتاتا. المصرف الذي أودع فيه الشيك المصرفي يقوم بإدخاله في سجلاته؛ والمصرف الذي صرف منه الشيك المصرفي يقوم بإدخال مطابق، ولكن عكسي، في القيمة في سجلاته.

الأمر المشترك بين أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية وودائع الشيكات، بالإضافة إلى حقيقة أنّها تشمل تقريباً كلّ وسيط المبادلة في الولايات المتّحدة، هو أنها أساساً مسؤوليات المؤسسات المؤتمنة. ولماذا هذا الأمر مهم جداً؟ لأنه يبدأ بالإشارة إلى صعوبة السيطرة على كمية النقود في مجتمع ما. يمكن أن توسّع أي مؤسسة، قادرة على أن تقنع الناس بحمل وتوزيع مسؤولياتها، كمية وسيط المبادلة في المجتمع. المؤسسات الخاصّة بالإضافة إلى المؤسسات العامّة القادرة على فعل هذا، لديها القدرة على خلق المال.

إذاً، ما مقدار المال الموجود هناك؟

يحسب الاحتياطي الفيدرالي ما يدعى بـ (م1)، أو مخزون المال المحدّد بدقّة، كمجموع العملة في التداول، والودائع تحت الطلب، وودائع الشيكات الأخرى. يعطيك الجدول 1-16 فكرة عن عظم هذا المبلغ، وكيف يتغيّر من سنة إلى أخرى. يمكن لكمية المال في النظام الاقتصادي أن تتقلّب، وهي تتقلّب فعلياً، إلى حدّ كبير من يوم لآخر، لذلك يتم التعبير عن الأرقام عادة كمعدلات على مدى الفترة الزمنية. الأرقام الموضحة هنا هي بمليارات الدولارات، وتعطي معدلات الأرقام اليومية في كانون الأول من كلّ سنة. كما يظهر أيضاً النسبة المئوية التي زادت أو نقصت فيها كمية المال الكليّة من العام السابق.



إذا كان التداول النقدي المحدّد بدقّة يدعى رسمياً بـ (م1)، فقد يشك البعض أنّه ربما يوجد احتياطي نقدي معرّف بشكل أوسع، ربما يعرف بـ م2. وهو في الحقيقة موجود هناك! م2 هو مجموع م1 زائد الودائع غير ودائع الشيكات في البنوك بكميات أقل من 100,000 دولار، والحصص في صناديق سوق عملة البيع بالتجزئة، وهي الصناديق التي تسمح باستثمارات أولية بأقل من 50,000 دولار. م2 هي محاولة لقياس قيمة الدولار في الأصول التي يمكن أن يحوّلها الجمهور بسهولة إلى وسيط المبادلة، مثلاً من خلال مكالمة هاتفية إلى مصرف.

التغييرات في حجم م2 نسبة إلى م1 هي نتيجة تفضيلات الجمهور بخصوص الشكل الذي يريدون حمل احتياطيهم النقدي والأصول الشبيهة بالمال به. إذا حوّلت 500 دولار التي استعرتها من حسابك الجاري إلى حساب توفير في المصرف الذي اقترضت منه، م1 ستسقط بجوار الـ 500 دولار. لكن م2 لن تتغير، لأن م2 تتضمّن كلّ شيء في م1؛ فالـ 500 دولار تساهم في مجموع م2 سواء وهي في الحساب الجاري أو في حساب التوفير. إذاً يزيد إقراض البنك م1. وستحدد رغبة الجمهور بحمل أكثر أو أقل من أصوله في ودائع تحت الطلب أو ودائع ادّخارية النسب المختلفة للنمو بين م1 و م2.

هل هناك م3؟ في الحقيقة نعم. م3 هي م2 زائد الودائع غير ودائع الشيكات بأكثر من 100,000 دولار، والأسهم في صناديق سوق العملة التي تتطلّب استثمارات أولية بـ 50,000 دولار أو أكثر، والودائع المحدّدة بالدولار التي يحتفظ بها الأمريكيون في الفروع الأجنبية للبنوك الأمريكية، أو أيّة بنوك في كندا والمملكة المتّحدة، واتفاقيات إعادة الشراء التي تصدرها مؤسسات الإيداع. إذا لم تستوعب كل هذا، فهو غير مهمّ كثيراً لأغراضنا.

لكنه قد يهمّ كثيراً، على أية حال، لأولئك في مجلس الاحتياط الفيدرالي الذين يحسبون كلّ هذه المجاميع، ويحاولون فهم ما تعنيه بالضبط من أجل المستقبل. إذا كانت كمية النقود التي يطلبها الجمهور أعظم من الكمية المعروضة، أو إذا كانت الكمية المعروضة أعظم من الكمية المطلوبة، قد يبدأ اختلال التوازن تغييرات قويّة التي قد تؤدّي إلى تضّخم أو إلى كساد. لأنه يمكن تحويل م2 وم3 إلى م1 بسرعة وبكلفة منخفضة. ويودّ المسؤولون في مجلس الاحتياط الفيدرالي إبقاء أعينهم عليها جميعاً، وأن يكونوا مستعدّين بشكل مستمر لتحفيز الإقراض وخلق المال إذا كان ذلك يبدو ملائماً، أو لإبطائهما إذا كان هذا ما تبدو البيانات داعية إليه.

جدول 1-16 : م1 بمليارات الدولارات (معدلات الأرقام اليومية في كانون أول)

السنة	م1	التغيّر %	السنة	م1	التغيّر%
1960	141	0.5	1982	475	8.7
1961	145	3.2	1983	521	9.8
1962	148	1.8	1984	552	5.9
1963	153	3.7	1985	620	12.3
1964	160	4.6	1986	724	16.9
1965	168	4.7	1987	750	3.5
1966	172	2.5	1988	787	5
1967	183	6.6	1989	794	0.9
1968	197	7.7	1990	826	4
1969	204	3.3	1991	897	8.7
1970	214	5.1	1992	1025	14.2
1971	228	6.5	1993	1130	10.2
1972	249	9.2	1994	1151	1.8
1973	263	5.5	1995	1129	1.9-
1974	274	4.3	1996	1083	4.1-
1975	287	4.8	1997	1076	0.6-
1976	306	6.6	1998	1092	1.5
1977	331	8.1	1999	1124	2.9
1978	358	8.2	2000	1091	2.9-
1979	383	6.8	2001	1179	8.1
1980	409	6.8	2002	1217	3.2
1981	437	6.8	2003	1293	6.2

المصدر: مجلس الاحتياط الفيدرالي.

خلق النقود

تخلق البنوك، بشكل حرفي، المال. لكنّها لا تفعل ذلك *بطباعة* المزيد من الأوراق الخضراء. دعنا نرى كيف يحدث ذلك.

افترض أنه تمت الموافقة على قرضك ذي الـ 500 دولار من "المصرف الوطني الأول". سيقوم موظف الإقراض بإعداد بيان إيداع باسمك بقيمة 500 دولار، والتوقيع عليه بأحرفه الأولى، وتسليمه إلى أمين الصندوق، الذي سيقيّد لحسابك الجاري 500 دولار إضافية. مباشرة، ستزيد الودائع الكليّة تحت الطلب بمقدار 500 دولار. وسيكون مخزون المال أكبر بذلك المبلغ. وعلى عكس ما يعتقده أكثر الناس، فالمصرف لا يأخذ الـ 500 دولار التي أقرضك إياها من حساب شخص آخر. حيث أنّ الشخص الآخر سيشتكي بالتأكيد إذا حصل ذلك! لقد خلق المصرف الـ 500 دولار التي أعارك إياها.

ولكن، هل الـ 500 دولار تلك مال *حقاً*؟ لنقل أنك استعرت المال لتشتري حاسوباً. إذا ذهبت إلى مخزن الحاسوب وحرّرت شيكاً بـ 500 دولار، فسيسمح

لـك الموظفـون بالخروج من الباب الأمامي مع الحاسـوب الـذي أردته. هذا دليل مقنع على أنّ إيداعك مال حقاً. سيأخذ موظف المخزن المالي بعد ذلك الشيك إلى مصرف المخزن ويودعه فيه، ويستلم بالمقابل ائتماناً لإضافة 500 دولار في حسابه الجاري. سيرسـل مصرف المخزن الشـيك إلى نظام مقاصّة الشيكات في مجلس الاحتياط الفيدرالي. وهناك سيسـتلم مصرف المخزن ائتماناً بإضافة 500 دولار على المبلغ التي يبقيه مودعاً في مجلس الاحتياط الفيدرالي بمنطقته، وسيخصـم مصـرفك 500 دولار مـن الحسـاب الذي يبقيـه مودعاً هناك. سيرسـل مجلس الاحتيـاط الفيـدرالي بعد ذلك الشـيك إلى مصـرفك، وهو سـيلغي الدين الذي يدينون به لك: الـ 500 دولار التي وضـعها في حسـابك في وقت سـابق. لكن كمية النقـود الكليّـة في التداول لن تقل عندما يحدث هذا، لأن تلـك الـ 500 دولار التي أوجدها مصرفك لا تزال موجودة - في حساب تدقيق مخزن الحاسوب الآن.

البنوك التجارية قادرة على خلق المال لأن الجمهور مستعد لقبول مسؤوليات البنك في الدفع

لماذا كان المصـرف *مستعداً* لخلق 500 دولار لك؟ لأنك أعطيت المصرف وعداً موثوقاً بدفع 500 دولار للمصـرف بالإضافة إلى الفائدة في تاريخ مستقبلي محدّد. لماذا كان المصـرف قادرا على خلق 500 دولار لك؟ لأن الناس مسـتعدّون لتحمّل مسؤوليات وديعة تحت الطلب واستعمالها كوسيط مبادلة. البنوك التجارية هي المثال الأساسي على المؤسسات الخاصّة القادرة على إقناع الناس بحمل وتوزيع مسؤولياتهم. وهذا هو المطلوب لخلق المال.

ما يمكن أن يُبنى، يمكن أن يُهدم

هنا سؤال آخر: هل يحدث أيّ شيء لكمية النقود عندما تعيد دفع القرض؟ لنفترض أنك كنت تبنـي احتياطك النقدي الخاص، إمّـا كودائع تحت الطلب في حسابك الجاري، أو كعملة في جرّة البسكويت الخاصة بك، لكي تتمكن من أن تعيد المبلغ الأساسـي بالإضافة إلى الفائدة في موعد الاستحقاق. يأتي يوم الاستحقاق، وتذهب إلى المصـرف حاملاً مبلغ 575 دولاراً الذي تدين به للمصرف الآن، على شـكل أوراق الاحتياطي الفيـدرالي النقدية. عندما تقدّمها إلى المصـرف، تهبط النقـود المتداولة بمقـدار 575 دولاراً. تذكّر بـأنّ العملة تعتبر مـالاً عندما وفقط عندما يتم تداولها خارج النظام المصرفي.

إذاً، وهـو الأرجـح، كان عندك 575 دولاراً في حسـابك الجاري، ثم كتبت شـيكاً مصـرفياً بهذا المبلغ للمصرف. يطرح المصـرف 575 دولاراً من رصيدك في الوديعـة تحـت الطلب، ويهبط مخـزون المـال بمقـدار 575 دولاراً. إذاً، يُخلق المـال عندمـا تعطي البنوك القروض، وتُهدم عندما يعيد الزبائـن دفع القروض المصـرفية. وهكذا ستزيد كمية النقود الكليّة في التداول أثناء أيّ فترة تقدم فيها البنوك قروضـاً جديدة بمعدل أسـرع من معـدّل إعادة دفع القروض المصـرفية

القديمة، وستنقص كمية النقود حينما تعاد القروض المصرفية القديمة بمعدل أسرع من معدل تقديم القروض الجديدة.

المصداقية والثقة

في المجتمع الذي لا ينظّم القانون فيه الإقراض المصرفي بعناية، يكون الحدّ الوحيد على قدرة المصرف على الاستمرار في خلق المال بشكل غير محدد هو قدرته على الإبقاء على مصداقيته. يمكن للمصرف أن يخلق المال عن طريق خلق المسؤوليات فقط طالما يكون لدى الناس ثقة في تلك المسؤوليات، أي، طالما يعتقدون أنّ المصرف سيكون مستعدّاً وقادراً على دفع ديونه عندما يطلب منه القيام بذلك.

إذا بدأ النّاس الذين لديهم حسابات جارية في مصرف معيّن بالشك في أنّ المصرف لن يكون قادراً على دفع ديونه عند الطلب، سيقرّرون أن يجمعوا تلك الديون. (تذكّر: وديعتك المصرفية مسؤولية المصرف؛ الدين الذي لك على المصرف). سيسرعون إلى المصرف ويطالبون بالدفع. بأيّ شكّل؟ على شكل مسؤوليات المؤسسة الأخرى التي لا يزالون يثقون بها، مثل مجلس الاحتياط الفيدرالي. افترض أنّ لديك في حسابك الجاري 237.28 دولار بالضبط. إذا كنت أحد أولئك الشكّاكين، ستسحب الـ 237.28 دولاراً بتحويلها إلى أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية بالإضافة إلى ربع واحد وثلاث بنسات.

لن يغيّر هذا التصرّف من ناحيتك كمية النقود في التداول، لأن التداول النقدي لا يتضمّن العملة والنقود المعدنية التي تجري ضمن النظام المصرفي. عندما أغلقت حسابك الجاري، هبطت كمية النقود الجارية على شكل ودائع تحت الطلب بمقدار 237.28 دولاراً، بينما ارتفعت الكمية التي تأخذ شكل العملة في التداول بنفس المقدار. لكن تصرّفك وتصرّف كلّ أو أغلب مودعي المصرف الآخرين، إذا أصبح لديهم جميعا شكّ في رغبة وقدرة المصرف على دفع ديونه عند الطلب، سيصرّف من المصرف كلّ العملة التي يحتفظ بها في خزائنه، ويرغمه على أن يطلب من مجلس الاحتياط الفيدرالي في منطقته تزويدات إضافية. سيفعل مجلس الاحتياط الفيدرالي لمصرفك تماماً كما يفعل مصرفك لك. سيسلّم مجلس الاحتياط الفيدرالي أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية التي طلبها مصرفك، ويخفّض بكمية مكافئة، حجم وديعة مصرفك الجارية في مجلس الاحتياط الفيدرالي. إمّا أن تكون وديعة مصرفك في مجلس الاحتياط الفيدرالي كبيرة بما فيه الكفاية لكي يحصل مصرفك على كلّ أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية التي يحتاجها لإرضاء طلبات مودعيه المرتابين - والذين يتبيّن خطؤهم في هذه الحالة؛ مصرفك في الحقيقة سليم، و"التزاحم" عليه لاسترداد الودائع سينتهي. *أو* أنه سيستنزف حسابه في مجلس الاحتياط الفيدرالي قبل أن يرضي

كلّ مودعيه - وفي هذه الحالة ستكون شكوك المودعين مؤكّدة وفي محلها، وسيثبت أنّ المصرف مفلس، وسيخرج بالقوة من السوق.

إذاً، ما يحدّد قدرة مصرف غير منظّم للاستمرار بخلق المال بشكل غير محدد هو قدرته على المحافظة على ثقة مودعيه بأنّه يمكنه أن يحوّل، وسيحوّل بناء على الطلب، مسؤولياته الإيداعية إلى شكل آخر من المال يثق به العامة بشكل أكبر، وهو في هذه الحالة، أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية. كلّما خلق المصرف مالاً أكثر، وأشياء أخرى مساوية، تقل قدرته التي سيمتلكها لتلبية مطالب مودعيه. إنّ السبب بسيط. تخلق عملية خلق المال مسؤوليات أكثر على المصرف، ما لم يدفع مودعوه ذلك المال إلى أشخاص يودعونه في بنوك أخرى - كما فعلت في مخزن الحاسوب. لكن هذا ليس بنتيجة أفضل للمصرف لأنه، كما تتذكر، "يسدّد" مجلس الاحتياط الفيدرالي شيكك بإخراج مال من حسابك المصرفي ووضعه في حساب المصرف الذي يعمل معه مخزن الحاسوب. مما يسبّب فقد مصرفك للاحتياطيات التي يمكنه استعمالها بطريقة أخرى ليفي بمطالب المودعين للعملة. البنوك، التي تريد أن تحصل على فائدة من خلق المال لإعارته، يجب أن تحافظ على توازن بين رغبتها بدخل إضافي وحاجتها للاحتفاظ بثقة مودعيها.

يجب أن يبقى الناس واثقين في مال معين، وإلا سيتوقفون عن قبوله

تنظيم البنوك: متطلبات الاحتياطي القانوني

لقد وصفنا القيود الموجودة على خلق البنوك للنقود والذي يمكن أن يتواجد في نظام مصرفي غير نظاميّ لكي نوضّح الطبيعة الأساسية للنظام. لكن كلّ الأنظمة المصرفية في العالم اليوم هي في الحقيقة خاضعة للتنظيم. التنظيم الأكثر أساسية، وهو الذي يعمل كضابط أساسي على خلق البنوك للمال في الولايات المتّحدة هو *متطلب الاحتياطي القانوني*: لا يسمح للبنوك أن يكون لديها مسؤوليات إيداع أكثر من مضاعف معين من احتياطياتها.

يعبّر عن متطلب الاحتياطي كنسبة مئوية، تدعى *نسبة الاحتياطي المطلوب*، والتي تعمل كقاعدة مهمة في اللعبة المصرفية. تنصّ نسبة الاحتياطي المطلوب على النسبة من الاحتياطيات الكلية لمصرف ما والتي يجب أن يتم الاحتفاظ بها من قبل المصرف على شكل نقد أو ودائع محفوظة في مجلس الاحتياط الفيدرالي. على سبيل المثال، إذا كانت نسبة الاحتياطي المطلوب 25 بالمائة، فإن ذلك يعني أنّ البنك الذي تبلغ قيمة ودائع الشيكات الكلية فيه 100 مليون دولار، عليه أن يحتفظ بمبلغ 25 مليون دولار في خزائنه. وتعمل الـ 75 مليون الإضافية *كاحتياطيات المصرف الفائضة*، التي يستعملها المصرف لإرادة استثمارات مربحة، نموذجياً على شكل قروض. لا تنس أنّ البحث عن الربح هو من مجال عمل البنوك التجارية. إنهم يخطّطون للاستدانة بسعر فائدة منخفض (على سبيل المثال، ما يدفعونه لك في حساب توفيرك)، والإقراض بنسبة فائدة أعلى (لقرض آلي أو رهن على

نسبة الاحتياطي المطلوب: النسبة المئوية من احتياطيات البنك التي يجب أن يحتفظ بها في خزائنه أو كودائع في مجلس الاحتياط الفيدرالي

سبيل المثال)، ويكون *الفرق* هو الربح المحتمل، بعد أن تحسب كلّ نفقات المصرف الأخرى.

ما هي نسبة الاحتياطي المطلوب بين البنوك التجارية في الولايات المتّحدة؟ هل يمكنك أن تخمّن؟ 90 بالمائة؟ 50 بالمائة؟ أم ربّما تكون أقل، مثلاً 25 بالمائة، أو حتى 15 بالمائة؟ صدّق أو لا تصدّق، فهي على نحو نموذجي *أقل من 10 بالمائة في المتوسط*. في الحقيقة، تحدّد نسبة الاحتياطي المطلوب بمستويات مختلفة بالاعتماد على نوع الاحتياطيات التي على الوديعة (تدعى *الشرائح*). على مدى عدّة سنوات من الآن تم تحديد نسبة الاحتياطي المطلوبة لبنك تجاري بـ "صفر" بالمائة لأول 6.6 مليون دولار في ودائع الشيكات الكليّة، و3 بالمائة للودائع بين 6.6 مليون دولار و45.4 مليون دولار، و10 بالمائة للودائع الأعلى من 45.4 مليون دولار. حالياً، تواجه البنوك "صفر" بالمائة نسبة احتياطي مطلوب للاحتياطيات التي تكون على شكل ودائع ادخار.

يبحث المصرفيون عن فرص للربح عن طريق استثمار احتياطياتهم الفائضة

ودائع الشيكات (مليون دولار)	نسبة الاحتياطي المطلوب
من 0 إلى 6.6	صفر%
من 6.6 إلى 45.4	3%
أكثر من 45.4	10%
ودائع ادّخار	نسبة الاحتياطي المطلوب
أي مستوى	صفر%

بعد طرح هذه الشرائح المختلفة، تتوسط نسبة الاحتياطي المطلوبة اليوم حوالي 7–8 بالمائة. مما يعني أن بنكاً تجارياً نموذجياً مع 100 مليون دولار في احتياطياته الكليّة، قد يكون محتفظاً بشكل جيد بمبلغ 8 مليون دولار في خزائنه، ويتمتع ببركات الاحتياطي الفيدرالي لاستثمار الـ 92 مليون دولار الباقية في أنشطة (ملائمة) باحثاً عن الربح. إنّ الدولارات المحفوظة في خزائن مصرف ما لن تكسب أي فائدة. بالتالي فإن متطلبات الاحتياطي، من وجهة نظر المصرفي الفردي، تظهر كنوع من *الضريبة*. وتعني زيادة نسبة الاحتياطي المطلوب من خلال الشرائح المختلفة أنّ البنوك ستمتلك احتياطيات فائضة أقل، مما سيقلّل قدرتها على صناعة القروض، ويفرض تكاليف أعلى، ويخفّض ربحيتها المحتملة.

لا تكسب الاحتياطيات المحفوظة في الخزائن أي عائد، وبالتالي فهي تعتبر كضريبة على المصرفي

مجلس الاحتياط الفيدرالي كمراقب ومنفّذ للقانون

لقد تحدّثنا عن مصارف الاحتياطي الفيدرالي في عدّة صفحات دون تقديمها بشكل صحيح. دعنا نصلح ذلك الإخفاق الآن. الاحتياطي الفيدرالي هو مصرف الولايات المتّحدة المركزي، أنشأه تشريع الكونغرس عام 1913. وعلى الرغم من أنه مملوك تقنياً من قبل البنوك التجارية الأعضاء فيه، إلا أن مجلس الاحتياط الفيدرالي في الحقيقة العملية هو جهاز حكومي. يعيّن رئيس الولايات المتحدة الأمريكية مجلس محافظيه في واشنطن، بمشورة وموافقة مجلس الشيوخ. ويسيطر المجلس عملياً على سياسات البنوك الـ12 التي تخلق نظامه. *يبدو* أنّ لدينا 12 بنكاً مركزياً، لكن هذا في الغالب لأجل المظاهر؛ تراث ينحدر من الأيام التي راودت فيها معظم البلاد شكّ شعبي من المشرقيين، والعاملين في وول ستريت، والرجال في البناطيل المخطّطة والمعاطف المذيّلة! هدّأ تبعثر البنوك في مختلف أنحاء البلاد هذه الشكوك. لكن مجلس الاحتياط الفيدرالي كان في

الحقيقة مصرفاً واحداً (بفروعه) على الأقل منذ أن شرّع الكونغرس التغييرات التشريعية في الثلاثينات. تعتمد قوّة أي فرع من البنوك المناطقية الـ 12 كثيراً على مقدار التأثير الذي تستطيع ممارسته على تشكيل السياسة العامة من خلال ضبّاطها التنفيذيين وموظّفي الأبحاث.

إستناداً إلى قوّته في تثبيت متطلبات الاحتياطي القانوني للبنوك (ضمن حدود عريضة وضعها الكونغرس) وقوّته في توسيع أو تقليص حجم دولار الاحتياطيات، فإنّ مجلس الاحتياط الفيدرالي، كما هو معروف عموماً، يقيّد نشاطات إقراض النظام المصرفي التجاري، وبالتالي عملية خلق المال. كما يقرّر مجلس الاحتياط الفيدرالي ما قد يعتبر احتياطيات قانونية. منذ عام 1960، كان هو خزينة نقد البنوك بالإضافة إلى الودائع التي تملكها البنوك التجارية نفسها في المصرف الاحتياطي الفيدرالي لمنطقتها.

للتلخيص، لقد كنت محقّاً تماماً في الشكّ بأنّ البنوك الخاصّة لا تستطيع ببساطة الاستمرار بخلق المال بشكل غير محدد. أولاً، يجب أن يجد المصرف أناساً راغبين بالاستعارة بناء على الشروط التي ترغب البنوك بالإعارة وفقها، وأن يكونوا قادرين على إقناع البنوك بأنّهم سيعيدون الدفع بناء على الوعد. ثانياً، يجب أن يعمل كلّ مصرف ضمن القيد الذي تفرضه احتياطياته. وهو القيد الذي تستعمله السلطات الحكومية في جهودها للسيطرة على إقراض المصرف وبالتالي على عملية خلق المال. يتطلّب قانونياً من كلّ مصرف الاحتفاظ بالاحتياطيات بأشكال يحدّدها القانون. قد يعطي المصرف قروضاً جديدة، وهكذا يخلق مالاً، فقط عندما يمتلك احتياطيات فائضة - أي احتياطيات أكبر من الحد الأدنى الذي يلزم قانونياً بتجميده. ويمتلك مجلس الاحتياط الفيدرالي القوّة لرفع أو إنقاص احتياطيات النظام المصرفي، أو بالتناوب، لرفع أو إنقاص النسبة المئوية لمسؤوليات الودائع الكليّة التي يجب أن تجمدها البنوك كاحتياطيات. *تعمل الاحتياطيات المطلوبة من البنوك كقيد على نمو كمية النقود في التداول.* يبدو أن لهذا الأمر علاقة محدودة أو لا علاقة على الإطلاق بالمفهوم العادي للرصيد الاحتياطي، الذي قد يُسحب في الحالات الطارئة. لا تؤدي الاحتياطيات القانونية في الحقيقة أي وظيفة احتياطي هامّة بهذا المعنى اليوم. إنّ المتطلب الاحتياطي اليوم هو مبدئياً تقييد فرضه القانون على قدرة النظام المصرفي التجاري على توسيع مخزون المال.

ولكن قد تتساءل، أليس من الضروري للبنوك أن تجمّد احتياطيات ضدّ إمكانية "هجرة" المودعين؟ إذا فقد الكثير من المودعين الثقة فجأة في المصرف لسبب ما وحاولوا سحب ودائعهم بالعملة المتداولة، لن يتمكّن المصرف من أن يفي بتلك الاستحقاقات. سيتوجّب عليه أن يغلق، جاعلاً ودائع كلّ زبائنه عديمة

القيمة. وإذا حدث ذلك، قد تعمّ خسارة الثقة على البنوك الأخرى وتسقط جزءً كبيراً من النظام المصرفي.

لم يحدث في الواقع ذعر مالي مثل هذا في الولايات المتّحدة منذ الثلاثينات. للسبب، على أية حال، علاقة قليلة بمستوى احتياطيات المصارف. لم يعد زبائن المصارف يسرعون لسحب ودائعهم عند كلّ إشاعة لمشكلة مالية في مصرف ما لأن ودائعهم تؤمّنها الآن مؤسسة تأمين الودائع المصرفية الفيدرالية. إذا أغلق مصرف ما، لأي سبب كان، يمكن لمودعيه أن يتوقّعوا تعويضاً من نظام تأمين الحكومة الفيدرالية هذا خلال بضعة أيام. جادل بعض النقّاد، عندما أنشئت مؤسسة تأمين الودائع المصرفية الفيدرالية عام 1933، أنّ أقساط التأمين التي فرضتها على البنوك لتأمين ودائعهم كانت منخفضة إلى حد بعيد، وبأنّ المؤسسة ستفلس في محاولتها تعويض المودعين عندما تغلق البنوك أبوابها. لكن جوهر وجود مؤسسة تأمين الودائع أنهى ظاهرة هجرة المصرف؛ وفي غياب الهجرة، لم تعد تفشل البنوك بالنسبة التي فشلت بها سابقا. وهكذا أثبتت أقساط تأمين المؤسسة أنها أكثر من كافية[1]. وقد يكون تأسيس شركة تأمين الودائع المصرفية الفدرالية هو الإصلاح النقدي الوحيد الأكثر استقرارا الذي تم تشريعه في الثلاثينيات.

يجب أن يذهب الائتمان الأساسي أيضاً إلى إجراءات مجلس الاحتياط الفيدرالي المحسّنة منذ الثلاثينيات. يدرك الاحتياطي الفيدرالي الآن بوضوح بأنّه يتحمّل مسؤولية تزويد العملة إلى النظام المصرفي، دون اعتبار للكميات التي يصادف أنّ البنوك تحتجزها كاحتياطيات. وهكذا، يمكن لمصرف اليوم أن يلبّي أيّ طلب على العملة، مهما كان كبيراً، عن طريق تأمين عملة إضافية من مجلس الاحتياط الفيدرالي. إذا كان المصرف سيستهلك كامل ميزان احتياطيه، سيعير مجلس الاحتياط الفيدرالي المصرف احتياطيات إضافية ببساطة، ويأخذ كتأمين بعضاً من محفظة سندات أصول المصرف المقترض. يسمح للبنوك الوصول إلى امتياز الإقراض هذا حينما يكون لديهم مطلب مشروع للاحتياطيات الإضافية، وقد جعل هذا الأمر النظام المصرفي والنقدي الكامل أكثر مرونة استجابة لتغيّر الظروف، بالإضافة إلى كونه أكثر مقاومة للأزمات وعمليات الاضطراب المؤقتة.

---

[1] إذا كانت فكرة تأمين المودعين في البنوك التجارية ضدّ الخسارة فكرة جيدة للحكومة، فيجب أن تكون فكرة تأمين المودعين في مؤسسات الادّخار والإقراض ضدّ الخسارة فكرة جيدة للحكومة الفيدرالية. هل هذا صحيح؟ إنّ المشكلة في مثل هذا التأمين هي أنّه لا يعطي المودعين أيّ حافز لمراقبة سلوك المؤسسات التي يضعون فيها ودائعهم. خلقت لا مبالاة المودع المدموجة مع إشراف السلطات التنظيمية المتساهل (إشراف متساهل يحثّه في أغلب الأحيان أعضاء الكونغرس الذين يسعون لخدمة الناخبين الكرماء) خسائر هائلة في التسعينيات في صناعة القروض والمدّخرات التي اضطر دافعو الضرائب الأمريكيون دفعها.

الأدوات التي يستعملها مجلس الاحتياط الفيدرالي

حسناً، إذاً يضع مجلس الاحتياط الفيدرالي ويفرض متطلبات الاحتياطي القانوني المحدّدة. ولكن كيف يقوم مجلس الاحتياط الفيدرالي في الحقيقة بتوسيع أو تقليص التداول النقدي؟ (سنوفّر السؤال عن لماذا قد يجاهد الاحتياطي الفيدرالي لمعالجة التداول النقدي للفصل 17). الأداة الأقوى والتي تضع المنصّة لما يلي هي السلطة لتأسيس متطلبات الاحتياطي القانوني.

ولكن ينظر مسؤولو مجلس الاحتياط الفيدرالي إلى التغييرات في نسبة الاحتياطي المطلوب عموماً كسلاح أثلم يمكن أن يحدث خراباً في النظام المصرفي. على كلّ حال، يتوجب على المصرفيين أن يجاهدوا لتلبية متطلبات احتياطيهم، لذا فالتغييرات في نسبة الاحتياطي المطلوب يمكن أن تجعل العمل المصرفي أكثر صعوبة. وبالتالي يفضّل مجلس الاحتياط الفيدرالي أن يؤسّس متطلبات الاحتياطي بشكل يجعل المصرفيين يأخذونها كقاعدة معطاة للعبة، ويستعمل وسائل أخرى لتعديل الحجم العامّ للاحتياطيات في النظام المصرفي. بشكل محدّد، فهو يفعل ذلك بتعديل معدل الخصم أو الانخراط في عمليات السوق المفتوحة. في كلا الحالتين، يخلق مجلس الاحتياط الفيدرالي الاحتياطيات ويحطّمها بالطّريقة نفسها التي تخلق بها البنوك التجارية المال وتحطّمه: بتوسيع وتقليص القروض.

تستخدم نسبة الاحتياطي المطلوب كقاعدة معطاة للعبة النظام المصرفي

نسبة الخصم

يمكن أن يوسّع مجلس الاحتياط الفيدرالي القرض إلى البنك التّجاري مباشرة. على كلّ حال، فمجلس الاحتياط الفيدرالي معروف كـ"مصرف المصارف"، أو "دائن الملاذ الأخير". ففي حالة إخفاق مصرف ما في تلبية متطلبات احتياطيه، أو الأسوأ، أن تحدث هجرة للمودعين، فالمجلس متواجد لكي يزوّد السيولة التي يحتاجها المصرف لتلبية مطالب مودعيه. عندما يستعير مصرف ما من مجلس الاحتياط الفيدرالي نفسه، يُغرَّم المصرف فائدة على القرض. ويدعى معدل الفائدة بمعدل الخصم. وهو النسبة التي يغرّم بها مجلس الاحتياط الفيدرالي البنوك على القروض قصيرة الأجل. يفعل المجلس ذلك بالتقييد إلى حساب المصرف الاحتياطي، وأخذ وثيقة (أنا مدين لك) الخاصة بالمصرف أو الخاصة بشخص آخر (مثال على ذلك: سند حكومي) والتي يصادف أن تكون في محفظة المصرف - تماماً كما يدين البنك التّجاري زبائنه عن طريق خلق رصيد إيداع مقابل وثيقة (أنا مدين لك).

نسبة الخصم: نسبة الفائدة التي يغرّم بها مجلس الاحتياط الفيدرالي البنوك على القروض قصيرة الأجل

يستطيع مجلس الاحتياط الفيدرالي، إذا أراد، أن يزيد أو ينقص الاحتياطيات العامّة للنظام المصرفي، وبالتالي التداول النقدي العامّ في الاقتصاد، عن طريق تعديل نسبة الخصم. بالتحديد، إذا خفّض المجلس نسبة الخصم، فإن

النقص (الزيادة) في نسبة الخصم يزيد (تنقّص) التداول النقدي في البلاد

ذلك سيميل إلى تشجيع البنوك للاستعارة من مجلس الاحتياط الفيدرالي نفسه، وتوسيع كمية القروض التي توفرها في السوق التجاري. من ناحية أخرى، رفع مجلس الاحتياط الفيدرالي لنسبة الخصم يعيق مثل هذا النشاط بأن يرفع تكلفة الاقتراض المباشر من المجلس. تميل الزيادات في نسبة الخصم إلى تقليل رغبة البنوك التجارية في توسيع القروض أكثر، وبالتالي إلى تخفيض التداول النقدي العامّ.

لكن من المحتمل أن تكون نسبة الخصم رمزاً أكثر منها أداة تقنين حقيقية، لأن مجلس الاحتياط الفيدرالي انتقائي فيما يتعلق بالبنوك التي سيقرضها. إنّ سياسة المجلس الرسمية هي أن تلائم ظروفاً خاصّة، بدلاً من الإعارة إلى أيّ مصرف راغب بدفع النسبة، وأن يتصرّف على هيئة "عمّ" صارم أكثر من دائن يبحث عن الربح. يعامل مجلس الاحتياط الفيدرالي اقتراض البنوك التجارية كامتياز وليس كحقّ لها. أما البنوك فتؤدي أغلب إقراضها قصير الأمد ليس من مجلس الاحتياط الفيدرالي، ولكن من مصرفيين تجاريين آخرين في ما يدعى بسوق التمويل الفيدرالي. (سنناقش استهداف مجلس الاحتياط الفيدرالي لسعر فائدة التمويل الفيدرالي، الذي هو سعر الفائدة التي تغرّم بها البنوك التجارية أحدها الآخر للقروض قصيرة الأجل، في الفصل القادم).

تقترض البنوك معظم قروضها قصيرة الأجل نموذجياً من بنك آخر، في سوق التمويل الفيدرالي

عمليات السوق المفتوحة

نادراً ما يغيّر مجلس الاحتياط الفيدرالي نسبة الاحتياطي المطلوب. وهو يعدّل نسبة الخصم فقط بشكل متقطع. التقنية الأكثر شيوعاً والتي يستعملها المجلس لمعالجة التداول النقدي للدولّة هي شراء وبيع السندات الحكومية الأمريكية في ما يدعى بعمليات السوق المفتوحة.

يحتفظ مجلس الاحتياط الفيدرالي حالياً بحقيبة للسندات الحكومية المصدرة تساوي ما يقارب النصف تريليون دولار. عندما يزيد حصصه بشراء السندات من خلال تجّار السندات الحكومية، يكتب شيكات بمبلغ المشتريات، وبهذا يخلق مسؤوليات جديدة تربط السندات المضافة لأصوله. هذه الشيكات مودعة في البنوك التجارية، عندما ترسل البنوك الشيكات إلى مصرفها الاحتياطي الفيدرالي، تقيّد للحساب مع إضافات إلى أرصدة احتياطيهم.

سيعلن مذيع الأخبار بأنّ "مجلس الاحتياط الفيدرالي خفّض أسعار الفائدة اليوم". وقد سمعنا ذلك النوع من الأخبار كثيراً بين عامي 2000 و2003. لكن ذلك الأسلوب في ذكر الأشياء مضلّل جداً. فسعر الفائدة الوحيد الذي يضعه مجلس الاحتياط الفيدرالي مباشرة هو نسبة الخصم. ولكن يمكن للمجلس، على أية حال، أن يضع عملية متحركة تميل إلى تخفيض أسعار الفائدة

يحاول مجلس الاحتياط الفيدرالي أن يؤثر على نسب الفائدة الأخرى (خاصة نسبة التمويل الفيدرالي) عن طريق بيع أو شراء سندات مالية على نطاق واسع

في كافة النظام الاقتصادي - على القروض بين بنك وآخر (سعر فائدة التمويل الفيدرالي)، بالإضافة إلى أسعار فائدة قروض السيارات، والرهانات، وقروض الأعمال، وغيرها - من خلال عمليات السوق المفتوحة. إذا قرّر المسؤولون في مجلس الاحتياط الفيدرالي تخفيض أسعار الفائدة عموماً، يمكنهم فعل ذلك بشكل غير مباشر ببيع السندات بكميات كبيرة. يمكن أن يحاول المجلس بيع، لنقل، 100 مليار دولار على شكل سندات حكومية أمريكية لتجّار سندات مالية رئيسيين (وهم يتضمّنون البنوك التجارية الكبيرة أيضاً) علاقته معهم راسخة؛ عن طريق الاتّصال بهم جميعاً والاستفسار عن الأسعار التي يريدونها لكي يبيعوا تلك السندات المالية بها. ثم سيطابق مجلس الاحتياط الفيدرالي تلك الأسعار (بدءً بالأدنى، بالطبع) ويستمرّ بالشراء حتى يشتري ما قيمته 100 مليار دولار من سندات الحكومة الأمريكية المالية.

عندما يشتري مجلس الاحتياط الفيدرالي السندات المالية، تحصل البنوك على الدولارات، ويزيد م1، وتقل نسب الفائدة

المنطق هنا بسيط جداً. يستلم مجلس الاحتياط الفيدرالي السندات، ويستلم كلّ التجّار 100 مليار دولار، يودعوها في النظام المصرفي التجاري. ستزيد الاحتياطيات الكليّة في النظام المصرفي مبدئيا الآن بمقدار 100 مليار دولار، مما يزوّد العشرات من مليارات الدولارات الجديدة على شكل احتياطيات فائضة. وماذا سيفعل المصرفيون بتلك الاحتياطيات الفائضة؟ سيعطون قروضاً جديدة للعائلات، والشركات التجارية، وآخرين. ولكن كيف سيشجّعنا المصرفيون فعلياً على أخذ قروض أكثر؟ بتخفيض أسعار فائدتهم. (تنحدر كلّ منحنيات الطلب، التي تتضمّن الطلب على القروض، نزولاً إلى الأسفل!). بينما تهبط أسعار الفائدة وتنشأ قروض أكثر، سيميل التداول النقدي العامّ إلى الزيادة. باختصار، شراء مجلس الاحتياط الفيدرالي للسندات المالية بشكل جماعي يزيد احتياطيات البنوك التجارية بقيمة ذلك المبلغ. وهو الأمر الذي يمكّنها من تخفيض أسعار الفائدة وتوسيع القروض أكثر. إنّ التأثير العامّ هو الزيادة في التداول النقدي م1.

عندما يبيع مجلس الاحتياط الفيدرالي السندات المالية، تحصل البنوك على السندات، ويحصل المجلس على الدولارات، ويقل م1، وترتفع نسب الفائدة

العملية بكاملها قابلة للعكس. في الحقيقة، بدأ مجلس الاحتياط الفيدرالي بـ"رفع أسعار الفائدة" في صيف 2004. لكي يفعل ذلك، سحب احتياطيات من البنوك ببيع بعض السندات المالية الحكومية الموجودة في محفظة سندات أصوله إلى تجّار السندات المالية الذين قدّموا العروض الأعلى لشراء تلك السندات المالية. على سبيل المثال، عندما يبيع المجلس ما يساوي مليار دولار من السندات الحكومية، ستنتهي السندات المالية في أيدي الناس التي تدفع شيكاً لتاجر السندات. ثم يدفع التاجر تباعاً شيكاً لمجلس الاحتياط الفيدرالي، ويحسم مقدار الشيك من حساب احتياطي المصرف الذي سحب منه. تذهب السندات المالية إلى العديد من الناس والمنظمات المبعثرة في كافة أنحاء النظام الاقتصادي، ويتدفّق مليار دولار إلى مجلس الاحتياط الفيدرالي بنفسه، وهي الدولارات التي تؤخذ الآن من التداول في النظام الاقتصادي. وسيميل هذا إلى تخفيض التداول النقدي م1، لأنه يبيد جزءً

من الاحتياطيات الكليّة للنظام المصرفي، ويرغم البنوك على تخفيض مسؤولياتها بتقليل إقراضها الصافي، ويرفع أسعار الفائدة في كافة أنحاء النظام ككل.

لكن من المسؤول فعلياً؟

عمليات السوق المفتوحة، كما سبق وقلنا، هي الأدوات العاملة الرئيسية للإدارة النقدية. تعمل لجنة خاصّة، مكوّنة من سبعة أعضاء من مجلس الحاكمين، وخمسة من رؤساء المصارف الفيدرالية الإثني عشر، كلجنة السوق الفدرالية المفتوحة، وتقرّر بشكل مستمر الاتّجاه الذي يجب أن تسلكه هذه الإدارة. كان السؤال حول فعالية إدارة لجنة السوق المفتوحة للتداول النقدي، ومنذ فترة طويلة، موضع نقاش مؤيدي ونقّاد مجلس الاحتياط الفيدرالي من اقتصاديين وسياسيين.

مشاكل الحوافز والمعرفة

هناك سؤالان رئيسيان. الأول هو تحديد السياسة: هل يحدد مجلس الاحتياط الفيدرالي أهدافاً مناسبة؟ هل يحاول أن يفعل ما عليه فعله؟ والآخر هو تنفيذ السياسة: هل يقوم مجلس الاحتياط الفيدرالي بعمل فعّال لإنجاز الأهداف التي وضعها لنفسه؟ إنّ السؤالين متعلّقان ببعضهما، بالطبع، لأن صياغة السياسة العامة الذكية تفترض مسبقاً تقييماً واقعياً للإمكانيات التقنية.

إنه لتبسيط مبالغ به افتراض أنّ مجلس الاحتياط الفيدرالي يملك كابحاً نقدياً ومسرّعاً نقدياً يعدّل به مخزون المال بالسرعة وبالدقة اللذين تبطّئ بهما سيارتك في المرور وتسرّعها. قد تكون الإدارة النقدية مثل قيادة عربة يجرها بغل عنيد، ذلك الذي لن يتوقّف أحياناً حتى لو طُلب منه التوقف بحزم. ولجعل الأمور أكثر سوءً، هناك باقة من السائقين قليلي الشأن المتشاحنين على العربة، وبعضهم ليسوا أسمى من الصياح بأوامرهم الخاصة أو حتى محاولة مسك العنان من السائق! كما سنرى في الفصول القادمة، يمكن أن تكون إدارة النظام النقدي مهمّة صعبة وحسّاسة، وهي تحمل بعض النتائج الثقيلة غير المقصودة. لكن كما سنرى أيضاً، فهي مهمة ذات أهمية أساسية للأداء العامّ للنظام الاقتصادي.

ملحق: ماذا عن الذهب؟

لقد ناقشنا طبيعة النقود وقدرة مجلس الاحتياط الفيدرالي على معالجة التداول النقدي للدولة. ولكن ألا يزال هناك شيء هام حذف من كلّ هذا؟ ما هو هذا الذي يزوّد الدعم للمال؟ ألا يجب أن يكون للمال نوع من الدعم؟ وأين يناسب الذهب الصورة؟

يطرح الاقتناع بأنه يجب أن يكون للمال "دعم"، إذا كان له قيمة، سؤالاً

إذا كان المال مدعوماً بالذهب، فما الذي سيدعم الذهب نفسه؟

مثيراً. ماذا يقف وراء الدعم لإعطائه قيمة؟ ووراء دعم الدعم؟ لكن المجموعة الكاملة للأسئلة مضلّلة. في علم الاقتصاد، القيمة هي نتيجة الندرة، والندرة نتيجة الطلب والتوفر المحدود. وهو واضح بما فيه الكفاية متى ولماذا هناك طلب على أيّ نوع معيّن من المال. سيكون المال مطلوباً إذا كان بالإمكان استعماله للحصول على كلّ أنواع الأشياء الأخرى التي يريدها الناس، وهذا يعني، إذا كان مقبولا كوسيط مبادلة. يعتني مسؤولو مجلس الاحتياط الفيدرالي بالجزء الآخر من الصورة، وهو التوفر المحدود، بفعالية أقل أو أكثر. "الدعم" غير مطلوب. إذا كان هذا الأمر يجعلك عصبياً أو يدفعك للشك بقيمة عملتك أو حسابك، فيمكنك أن تقوّي إيمانك بسهولة عن طريق "بيع" مالك إلى الآخرين. ستجد أنّهم راغبون بأخذه وإعطائك أصول ثمينة أخرى بالمقابل.

إنّ العامل الحاسم في المحافظة على قيمة أيّ نوع من المال هو التوفر المحدود والثقة بأن العرض سيستمرّ بكونه محدوداً. لقد جعلت الطبيعة الذهب نادراً نسبياً. يعود الأمر لمجلس الاحتياط الفيدرالي لإبقاء أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية وودائع الشيكات نادرة نسبياً. لكن لدى العديد من الناس ثقة أكبر بكثير في التعويل على الطبيعة منها في التعويل على البنوك المركزية والحكومات. ولهذا يودّ بعض الناس رؤيتنا نعود إلى معيار الذهب الأصيل، تحت أيّ عملة يمكن أن تتبادل بالذهب بنسبة ثابتة. ليس لأنّهم يعتقدون بأنّه يجب أن يكون للمال دعم، ولكن لأنهم يشكّون في المسؤولين الحكوميين. إذا طلب من الحكومة الإبقاء على قابلية تحويل ودائع الشيكات إلى أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية، وأوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية إلى ذهب بنسب تبادل محدّدة مسبقاً، سيحدّد التوفر المحدود للذهب بشّدة قوّة أي شخص على زيادة حجم النقود المتداولة.

في واقع الامر، غالباً ما يتم إغراء الحكومات، خصوصاً في وقت الحرب، لخلق المال الإضافي كطريقة لتمويل الإنفاق دون الضرورة المؤلمة لجمع الضرائب بشكل مفتوح. ولم تقاوم الحكومات الإغراء دائماً. وكانت النتيجة عادة تضّخماً، طريقة أكثر إخفاء لكنها بالكاد أكثر عدالة للحكومة لتمويل إنفاقها. على أية حال، قد يبدو الحث على العودة إلى معيار الذهب لكي يكون مستشار يأس! ستكون الحكومة اللامسؤولة، بحيث يجب أن تحكم بالذهب، أكثر من بعيدة الاحتمال أن تتبنّى معيار الذهب، ولدرجة أكبر من الاستحالة أن تردّ على ضغط مثل هذا القيد. ستعلن ببساطة حالة طوارئ وتسلك قاعدة الذهب متى أرادت ذلك. إنّ مشكلة الحكومة اللامسؤولة مشكلة ثقيلة، لكن من الصعب الاعتقاد بأنّ المشكلة يمكن أن تحلّ من خلال العودة إلى معيار الذهب. بأي حال، لأنّه يبدو من غير المحتمل أن تتبنّى الولايات المتّحدة معيار الذهب في المستقبل القريب، فقد يتوجب أن نكون راضين عن جعل النظام الحالي يعمل.

نظرة سريعة

- المال مؤسسة اجتماعية تزيد الثروة بتخفيض تكاليف التبادل، وبذلك تمكّن الناس من التخصّص بشكل أكثر كمالية بالتوافق مع ميزتهم النسبية الخاصة.
- تعمل المادة كمالٍ في المجتمع عندما يكون الناس مستعدّين لقبولها في التبادل فقط لأن الناس الآخرين سيقبلونها في التبادل.
- تخلق مسؤوليات المؤسسات المالية المؤتمنة أغلب المال المستعمل في المجتمعات التجارية الحديثة: العملة الورقية الأساسية التي تصدرها البنوك المركزية وودائع الشيكات في البنوك التجارية أو المؤسسات المالية الأخرى.
- المخزون النقدي المحدّد بدقّة (م1)، في الولايات المتحدة حالياً، هو مجموع العملة المحمولة خارج النظام المصرفي مضافاً إليها ودائع الشيكات في المؤسسات المالية. لكن الأصول الأخرى التي يمكن تحويلها إلى عملة أو ودائع شيكات بتكلفة بسيطة تكون ضمن مقاييس أكثر شمولية من مخزون المال، مثل م2 وم3.
- تضيف البنوك التجارية إلى احتياطي المجتمع النقدي عن طريق خلق الودائع للمستعيرين. يحدّد قدرة البنوك على خلق المال الإضافي متطلب أنّ لا تتجاوز ودائعها مضاعفاً معيناً لاحتياطياتها المعرّفة قانونياً.
- يتحمّل مدراء نظام الاحتياطي الفيدرالي مسؤولية تنظيم حجم مخزون المال. يفعل مجلس الاحتياط الفيدرالي ذلك عن طريق السيطرة على الإقراض المصرفي من خلال قوّته بوضع النسبة القانونية بين مسؤوليات البنك التجاري واحتياطياته، وتوسيع أو تقليص تلك الاحتياطيات من خلال القروض للبنوك التجارية، ومن خلال بيع وشراء السندات الحكومية فيما يدعى بعمليات السوق المفتوحة.
- فكرة أنّ المال يجب أن يكون لديه "دعم" مادي لكي يكون عنده قيمة، ليست صحيحة. يجب أن يكون المال مقبولاً فقط كوسيط مبادلة لكي يكون له قيمة. التوفر المحدود والاعتقاد بأن ذلك التوفر سيستمرّ بكونه محدوداً شرط ضروري للمقبولية المستمرة لأيّ وسيط مبادلة عامل.

أسئلة للمناقشة

1. يحصل المال على الكثير من الانتباه، لكنه يتعرض لحملات سيئة! هل يتحدّث أصحاب الأقوال التالية عن المال كما نعرّفه؟ أم هل يستعملونه كمرادف أو

رمز لشيء آخر؟ ما هو ذلك "الشيء الآخر" في كلّ حالة حيث تستنتج أنّ المال ليس حقاً موضوع المناقشة؟

أ. "حبّ المال جذر كلّ الشرّ". (يساء اقتباسه في أغلب الأحيان بـ "المال جذر كلّ الشرّ").

ب. "الصحة... نعمة لا يستطيع المال شراءها".

ج. "إذا لم يكن هذا حبّ، فهو جنون، وبالتالي فهو قابل للعفو. كلا، إشارة أكثر تأكيداً من كلّ هذا: أعطيك مالي".

د. "يولّد شرب النبيذ المرح؛ لكن المال يجيب عن كلّ الأشياء".

ه. "الكلمات هي العملات السائدة وتقبل للأوهام، كالأموال للقيم".

و. "يتكلّم المال منطقاً بلغة تفهمها كل الأمم".

ز. "يهتم الأمريكيون بالمال كثيراً".

ح. "حماية محيطنا الطبيعي أكثر أهميّة من صنع المال".

2. حتى عام 2000 تقريباً، والناس على جزيرة ياب في (مايكرونيزيا) يستعملون أحجاراً دائرية ضخمة كمالٍ. يمتلك الناس المختلفون أجزاء من الأحجار.

أ. لأن الأحجار عديمة القيمة عندما تكسر وثقيلة أيضا، يترك الناس الحجارة الأكبر في مكانها ويسجّلون ملاحظة ببساطة حول حقيقة أنّ الملكية قد تغيّرت. كيف يشابه هذا الأمر الدفع بالشيك؟

ب. بعض الحجارة مسندة في صفوف في "بنوك" القرية. لنفترض بأنّ الشخص الذي يسكن إلى جوار "المصرف" مؤتمن بمسؤولية متابعة من يمتلك أي جزء من الحجارة. كيف يمكن لهذا الشخص أن يستغل موقعه لإعطاء القروض وبذلك يوسّع كمية النقود في الجزيرة؟

3. يؤكد الكتاب على أنّ المادة تصبح مالاً في المجتمع عندما يصبح أعضاء ذلك المجتمع مستعدّين لقبوله، ذلك لأنه يمكنهم أن يستبدلوه بشيء آخر يريدونه. كيف يمكن لمادة معيّنة أن تصبح مقبولة بهذا المعنى وبالتالي مالاً؟

أ. لماذا أصبحت السجائر مقبولة بسرعة كوسيط مبادلة في مخيم سجن (رادفورد) حتى للناس الذين لم يدخّنوا؟ هل يمكنك أن تفكّر بأيّ مادة أخرى لربّما أصبحت مالاً في معسكر السجن إذا لم تكن السجائر متوفرة؟

ب. افترض أن أحد سكّان المعسكر استنفذ سجائره لكنه أراد شراء علبة مربّى من ساكن آخر في المعسكر، وأنّ مالِك المربّى وافق على تسليم مربّاه إذا أعطاه المشتري كمبيالة بثماني سجائر. كيف يمكن أن تصبح تلك الكمبيالة مالاً ضمن معسكر السجن؟

4. يستخدم تعبير الأوراق النقدية أحياناً لوصف العملة الورقية التي لم تدعم بالذهب أو بأي شيء آخر، والتي تبدو ذات قيمة فقط لأن السلطات أعلنت: "إجعلوها تصبح مالاً".

أ. هل الأوراق النقدية مال ذو قيمة أقل من العملات المعدنية الذهبية؟ ما هو نوع "السلطة" المطلوبة لتحوّل "قطعة ورق عديمة القيمة" إلى مال؟

ب. هل الدولارات الأمريكية مال في كندا؟ هل الدولارات الكندية مال في الولايات المتّحدة؟ لماذا يرحّب الباعة بدفء في العديد من بلدان العالم بالدولارات الأمريكية؟ هل يمكنك أن تفكّر بالظروف التي قد تدفع الناس في بلد ما لرفض قبول عملتهم الوطنية الخاصة في الدفع لكنهم يرحبون بالدفع بالدولارات الأمريكية؟ إلى ماذا يشير كلّ هذا حول "سلطة" الحكومات التي تحاول خلق الأوراق النقدية؟

5. اشتكى آدم سميث في كتاب "ثروة الأمم" أنّ العديد من الناس اختلط عليهم المال بالثروة. هل هذا تشويش؟

أ. ألا تزيد ثروة كلّ شخص عندما يكتسب مالاً أكثر؟

ب. إذا ازدادت الثروة الشخصية لشخص ما عندما يكتسب مالاً أكثر، ألا يتلوه منطقياً أنّ المال الأكثر لكلّ شخص يعني ثروة أكبر لكلّ شخص؟

ج. ما الذي قد يحدث إذا عالجت حكومة الهند مشكلة الفقر بطباعة روبّيات أكثر ووزّعتها بسخاء على أفقر الناس في البلاد؟

6. لا يستطيع الناس عادة صرف الودائع التي يحتفظون بها في حسابات توفير البنك التّجاري أو المدّخرات ومؤسسات الإقراض دون سحب الأموال أولاً، وهذا يعني تحويلها إلى عملة أو ودائع شيكات. ولكن لأنهم قادرون على فعل ذلك بدون تكلفة تقريباً، تصبح هذه الودائع الادخارية أصولاً قريبة جداً من أن تكون مالاً.

أ. هل تتوقّع أن يكون الإنفاق الكليّ في الولايات المتّحدة على مدى فترة زمنية مربوطاً أكثر بـ م1 أم م2؟

ب. هل ستتغير إجابتك إذا سمحت مؤسسات القروض والمدّخرات للزبائن بدفع الفواتير من خلال تحويل ودائعهم عبر الهاتف إلى حسابات الآخرين؟

7. ستكون في أيّة لحظة بعض أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية الجاهزة في (أ) مَحافظ العامّة، و(ب) خزائن وأدراج نقود البنوك التجارية، و(ج) خزائن مصارف الاحتياطي الفيدرالي. كيف يدخل كلّ منها في التداول النقدي الكليّ أو يؤثّر عليه؟

8. كيف يؤثر سحب العملة من الحسابات الجارية على مخزون المال؟ كيف يؤثّر على احتياطيات المصرف؟ كيف يؤثّر هذا الأمر على قدرة المصرف على توسيع القروض؟ أيّ تأثير قد يكون لهذا السحب بالتالي على مخزون المال؟

9. تخلق البنوك التجارية مالاً عن طريق توسيع القروض. المصرفيون أنفسهم لا يرون نشاطاتهم على أنها في الحقيقة "خلق" مالٍ أكثر، لكن ذلك هو أثر نشاط إقراضهم. من الضروري أن ترى أنت، كطالب اقتصاد، لماذا يمكنهم بالضبط أن يفعلوا ذلك ولماذا لا يُخلق المال بشكل عادي بنشاطات إقراض المؤسسات الأخرى.

أ. ما هي الفائدة الي تمتلكها البنوك التجارية والتي تمكّنها من خلق المال عندما تعطي القروض؟ لا تمتلك اتحادات الائتمان وشركات تسليف المستهلك هذه الفائدة، ولذلك لا تخلق المال عندما توسّع القروض إلى زبائنها. ما الذي تفتقر إليه هذه المؤسسات المالية، مقارنة بما هو موجود عند البنوك التجارية؟

ب. هل تودّ أن تكون قادراً على إعطاء القروض لأصدقائك عند الرغبة، ببساطة عبر خلق المال الذي تعيرهم إياه؟ يمكنك أن تساعد أصدقاءك، وتزيد شعبيتك، وتكسب حتى فائدة صغيرة إذا تعلّمت كيف تفعل ذلك. ما هو السرّ؟

ج. لنفترض أنّ كلّ شخص في البلدة يعرفك، ويعرف توقيعك، ويأتمنك بالكامل. عندما يطلب صديق استعارة 10 دولارات، تكتب ببساطة ملاحظة تقول "أنا سأدفع 10 دولارات إلى حامل هذه الملاحظة"، توقّعها، وتسلّمها إلى الصديق. هل سيكون الصديق قادراً على صرف ملاحظتك، أي أن يستعملها كمال؟ هل سيكون التاجر الذي يستلم الملاحظة قادراً على صرفها تباعاً، ربما بإعطائها لصرف فاتورة بـ 20 دولاراً؟ هل كنت ستنجح في خلق المال؟ هل تختلف هذه الحالة عن إذا كنت قد حرّرت شيكاً، قابلاً للدفع "نقداً"، ومتداولاً من يد لأخرى من دون أن يودع؟

د. مخزون المال المحدّد بدقّة، أو م1، مكوّن من أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية، وودائع الشيكات، والشيكات السياحية. كلّ هذه مسؤوليات المؤسسات المالية المؤتمنة. ما الذي على الشخص أو المؤسسة فعله لكي يكون قادراً على خلق المال؟

ه. وضعت حكومة ولاية كاليفورنيا خططاً مرة في الثمانينات للبدء بدفع بعض فواتيرها بأوراق IOU "أنا مدين لك"، لأن الحاكم والمجلس التشريعي كانا غير قادرين على الاتفاق على ميزانية ما. هل يمكن أن تعمل ورقة الولاية IOU كمال؟ لنفترض أنك مزوّد للولاية أو لشخص ما حق إعادة مبلغ ضريبة، وأنك استلمت في البريد ورقة IOU بدلاً من الشيك. هل

يمكنك أن تصرفها؟ ماذا يمكنك أن تفعل إذا كنت مطالباً بدفع الإيجار وشراء البقالة وأنك لا تستطيع انتظار الحاكم والمجلس التشريعي لحلّ خلافاتهم؟

10. إحدى طرق التفكير بشأن قدرة مجلس الاحتياط الفيدرالي على تغيير التداول النقدي للدولة م1 هي بالتفكير بتأثيراته على الاحتياطيات الفائضة ضمن النظام المصرفي ككل. باختصار، أيّ شيء يزيد الاحتياطيات الفائضة سيعمل على زيادة التداول النقدي؛ أيّ شيء يقلّص الاحتياطيات الفائضة سيميل إلى تقليل التداول النقدي. خذ ذلك الأمر بعين الاعتبار، ما الذي قد يحدث للاحتياطيات الفائضة في النظام المصرفي، والتداول النقدي م1، إذا قام مجلس الاحتياط الفيدرالي بـ:

أ. تخفيض نسبة الاحتياطي المطلوب.

ب. رفع نسبة الاحتياطي المطلوب.

ج. شراء سندات مالية أمريكية بكميات كبيرة.

د. بيع سندات مالية أمريكية بكميات كبيرة.

11. لماذا قد يجد مجلس الاحتياط الفيدرالي من الأسهل جداً توسيع مخزون المال في فترة الازدهار منه في فترة الركود؟ ما الذي يجب أن يكون المجلس قادراً على فعله إذا أراد أن يزيد كمية النقود في أيدي الجمهور؟

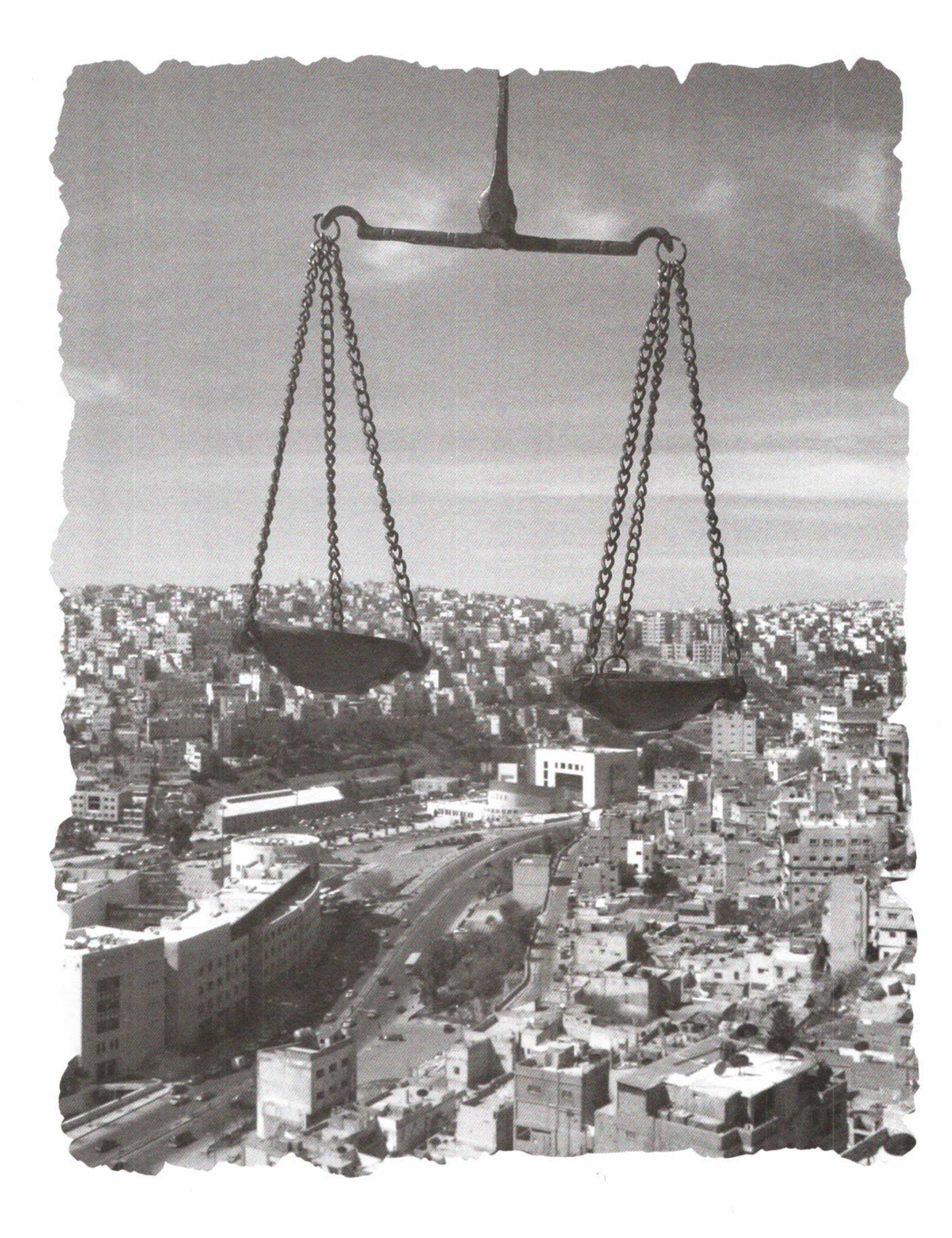
12. قلنا إنّه لا يجب أن تكون العملة الورقية في مجتمع ما "مدعومة" بأي شيء آخر يمكن أن تحوّل إليه عند الطّلب لكي تكون لها قيمة وتعمل كوسيط مبادلة. المتطلب الوحيد هو أن يقبلها الناس كوسيط مبادلة.

أ. هل تعتقد بأنّ أوراق الاحتياطي الفيدرالي النقدية كانت ستكتسب مقبولية أبداً في الوقت الذي بدأ إصدارها إذا لم تكن قابلة للاسترداد بالذهب أو الفضة؟

ب. ما الذي يمكن للحكومات عمله لجعل العملة الورقية التي يريدون إصدارها مقبولة للناس، بالإضافة إلى الوعد بتبادلها عند الطّلب بأصول أخرى ذات قيمة لهم؟

ج. ما الذي يمكن أن يسبّب فقدان مقبولية العملة الورقية التي تصدرها الحكومة، والمقبولة من قبل كلّ شخص في المجتمع كوسيط مبادلة، وأن تتوقّف بذلك عن العمل كمال؟

13. إذا لم يكن ضرورياً أن يكون للمال "دعم" من نوع ما، لماذا يعتقد العديد من الناس بعكس ذلك؟ هل يمكن أن يكون المال المدعوم بالقرميد مفضّلاً على المال غير المدعوم بأي سلعة على الإطلاق؟





السياسات النقدية والمالية

ما هو
الفرق فيما إذا كانت كمية النقود التي في أيدي الجمهور تنمو بسرعة أم ببطء؟ وسط كلّ النزاعات والريبة التي تحيط الدراسة المعاصرة للتقلّبات الكلية في الدخل والناتج والأسعار، يسيطر مقترح واحد بموافقة عامّة: *ستتسبّب النسبة المفرطة من النمو في الاحتياطي النقدي لمجتمع ما في إحداث تضّخم*. لسوء الحظ، تخبرنا تلك الجملة أقل بكثير ممّا نودّ معرفته. ما الذي يشكّل النسبة *المفرطة* للنمو؟ هل هناك ما يدعى بنسبة *غير كافية* من النمو؟ إذا كان النمو الزائد جداً يسبّب تضّخماً، فهل يسبّب النمو الضئيل أيضاً *انكماشاً*؟ أم هل يتسبّب في أمر مخيف أكثر بكثير مما نتصوّر، كركود اقتصادي مع الزيادة المرافقة له في البطالة؟ وحتى لو كنّا نعرف نسبة النمو في التداول النقدي الضرورية لمنع حدوث أيّ من هذه النتائج غير المرغوبة، فهل يمتلك أي شخص المقدرة على التسبّب بها؟ علاوة على ذلك، هل تعتبر السيطرة على نسبة النمو في التداول النقدي الطريقة الوحيدة أم أفضل طريقة أم حتى طريقة فعّالة لمنع التقلّبات غير المرغوبة في المستوى الإجمالي للنشاط الاقتصادي؟

الركود العظيم

لقد كان الركود الاقتصادي العظيم في الثلاثينات هو الأمر الذي أجبر هذه الأسئلة على لفت انتباه الاقتصاديين. لأربع سنوات متعاقبة، بدءً بعام 1929، هبط الناتج والدخل الحقيقيان في الولايات المتّحدة. لقد هبط بمقدار ضخم: 9 بالمائة عام 1930، و8 بالمائة عام 1931، و14 بالمائة عام 1932، و2 بالمائة أخرى عام 1933. قارن ذلك السجلّ بأداء الاقتصاد الأمريكي منذ الحرب العالمية الثانية. في مناسبة واحدة فقط هبط الناتج الكليّ في سنتين متعاقبتين: هبط في عام 1974 ومرة أخرى في عام 1975. لكن الهبوطات كانت أقل من 1 بالمائة في كلّ سنة، غير ملحوظة تقريباً من قبل معايير الركود الاقتصادي العظيم.

علاوة على ذلك، لم يحدث أبداً تحسّن كامل في الثلاثينات. في كلّ من السنوات الثلاث بعد فترة ركود 1975-1974، زاد الناتج بحوالي 5 بالمائة في

السنة، مختلقة بسرعة الأرضية التي فقدت أثناء الركود. لكن بعد ستّ سنوات من النقطة المنخفضة للركود الاقتصادي العظيم التي تم الوصول إليها أخيراً في عام 1933، كان الناتج والدخل الكليّان أعلى بـ 1.5 بالمائة فقط مما كانا عليه في عام 1929. حيث أنّ عدد السكان في عام 1939 كان أكبر منه في عام 1929، كانت تلك الزيادة الضئيلة في الناتج والدخل على مدى العقد أقل بكثير مما هو مطلوب فقط لترميم مستويات ازدهار ما قبل الركود. لقد هبط دخل الأمريكيين بعد الضريبة لكل فرد فعلياً بنسبة 7 بالمائة من عام 1929 إلى عام 1939. (هبط بنسبة 30 بالمائة تقريباً من 1929 إلى 1933). حتى أنّ الركود العظيم أظهر انكماشاً اقتصادياً ضمن ركود، حيث أن الناتج والدخل الحقيقيين سقطا بنسبة 4 بالمائة من عام 1937 إلى عام 1938.

كانت التجربة الأكثر وضوحاً لأولئك الذين عاشوا خلال الثلاثينات تجربة البطالة المستعصية الهائلة. إذا حذفنا عام 1930، عندما كانت البطالة في طور النمو، فقد كان متوسّط معدّلات بطالة الثلاثينات أكثر من 19 بالمائة. وهو ما يساوي واحداً من كلّ خمسة أعضاء في قوة العمل تقريباً. في عام 1933، في قعر الركود الاقتصادي، اعتبرت 25 بالمائة من قوة العمل عاطلة عن العمل رسمياً.

لماذا؟ ماذا حدث؟ نحو نهاية الثلاثينات، استنتج العديد من الناس على طول الاتّجاهات السياسية، البعض بشكل آسف، وآخرون ببهجة، أنّ الرأسمالية قد فشلت أخيراً. يمكنها أن تشغّل عجائب منتجة، حتى كما أكّد ماركس وإنجلز، لكنّها لم تستطع أن تحلّ "تناقضاتها الداخلية"، كما ادّعى أيضاً ماركس وإنجلز. لقد قالا بأنها كانت مثل صانع الساحر الأسطوري، الذين كان غير قادر على السيطرة على القوة التي استدعاها من العالم السفلي. كتبا في "البيان الشيوعي":

> **من الكافي أن نشير إلى الأزمات التجارية التي بعودتها الدورية وضعت على تجربتها، بشكل تهديد أكثر في كلّ مرة، وجود المجتمع البرجوازي بكامله. في هذه الأزمات، يتم تحطيم جزء كبير من المنتجات الحالية، وكذلك من القوات المنتجة المخلوقة سابقاً، بشكل دوري. يتفشى في هذه الأزمات وباء كان سيبدو في كلّ العهود السابقة على أنه سخافة، وهو وباء الإفراط في الإنتاج.**

بكلمات أخرى، لقد توقّف النظام لأنه أنتج الكثير. ولا يزال فشل النظام الاقتصادي بسبب الإفراط في الإنتاج يبدو كشيء منافٍ للعقل.

الاقتصاد الياباني المدهش

على أية حال، لقد أثبتت كلّ التنبؤات حول الانهيار الوشيك للنظام خطأها. انتعش المجتمع البرجوازي أو المجتمع التجاري بشدّة بعد الحرب العالمية الثانية،

ودخلت البلدان الصناعية المتطورة في العالم فترة ممتدة من النمو الاقتصادي الرائع. ولم تكن تجربة النمو الاقتصادي أكثر روعة في أي بلد منها في اليابان.

لكي نضع ما يلي في المنظور، تذكّر بأنّ الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للولايات المتّحدة قد مال إلى النمو على المدى البعيد بنسبة 3 بالمائة في السّنة تقريباً، وذلك عندما نأخذ متوسّط سنوات الازدهار، وسنوات الكساد، والسنوات الاعتيادية. تلك نسبة محترمة جداً من النمو؛ سيتضاعف الناتج بعدما يقل قليلاً عن ربع قرن بتلك النسبة. في الخمسينات، ظهر النمو الاقتصادي في اليابان، كما تم قياسه بالزيادة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، في نسبة متوسطة تساوي 7 بالمائة في السّنة تقريباً. وهو معدل نمو رائع لسنة واحدة، لكن الاستمرار به على مر عقد لم يسبق له مثيل تقريباً. لكن الحرب العالمية الثانية دمّرت الاقتصاد الياباني، وأشار العديد من المراقبين بأنّه يمكن أن تكون نسبة معدلات النمو عالية نوعاً ما حتى على فترات طويلة في بلد بدأ من مستوى منخفض جداً من الناتج المحلي الإجمالي.

هدمت الستّينات ذلك التفسير لأداء الاقتصاد الياباني كلياً. في الستّينات، كان متوسّط النمو في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي 11 بالمائة في السّنة. فكّر فيما يعنيه ذلك. إذا زاد دخلك الشخصي بنسبة 11 بالمائة في السّنة، فسيتضاعف دخلك في أقل من سبع سنوات. وتذكّر بأنّنا نتحدّث عن دخل حقيقي، عن الناتج المحلي الإجمالي المعدّل حسب التغييرات في قيمة النقود.

لقد تحدّر الاقتصاد الياباني من معدلات النمو الفلكية هذه في السبعينات والثمانينات، وحتى أنه واجه نمواً حقيقياً سلبياً عام 1974، عندما عانت اليابان بالإضافة إلى أغلب بقيّة دول العالم الصناعي من الارتفاعات الضخمة في سعر النفط. وقد كان رغم ذلك متوسط معدل النمو السنوي في اليابان خلال هذين العقدين نسبة محترمة جداً تساوي 4.5 بالمائة في السّنة. وحتى بتلك النسبة "البسيطة"، والتي كانت بالطبع بسيطة فقط في سجل اليابان الخاص أثناء العقدين السابقين، سيتضاعف الناتج والدخل الحقيقيين في 16 سنة. مع نهاية الثمانينات، بعد أقل من 50 سنة من نهاية الحرب العالمية الثانية، كان الاقتصاد الياباني قد أصبح ثاني أكبر اقتصاد في العالم، في ترتيبه بعد الولايات المتّحدة فقط، وجارت الدخول للفرد في الكثافة السكانية اليابانية دخول أولئك الناس في أغنى دول أوروبا الغربية.

ما الصحيح الذي كان يفعله اليابانيون؟ كان كلّ شخص يسأل هذا السؤال في بداية التسعينات. ولكن، في نهاية التسعينات، كان كلّ شخص يسأل سؤالاً مختلفاً: ما *الخطأ* الذي فعله اليابانيون؟ في عام 1992، انزلق الاقتصاد الياباني في فترة ركود اقتصادي وبدا غير قادر على الخروج منها. هبط معدل النمو إلى 1 بالمائة في عام 1992، وإلى 0.3 بالمائة في عام 1993، و0.7 بالمائة في عام 1994،

وارتفع بعض الشّيء إلى 1.4 بالمائة في عام 1995، واندفع إلى 4.1 بالمائة في عام 1996، لكنه تراجع بعد ذلك إلى 0.8 بالمائة في عام 1997، وتحول إلى معدل سلبي في عام 1998. في نهاية العقد، بدأ الاقتصاديون بمقارنة أداء الاقتصاد الياباني في التسعينيات بأداء اقتصاد الولايات المتّحدة في الثلاثينات، وكانوا قد بدأوا بالتساؤل فيما إذا كان بالإمكان وضع أيّ شيء تعلّمناه أثناء الفترة السابقة قيد استعمال اليابان لمعالجة مشاكلها الدائمة.

الأمر المنافي للعقل: الناس فقراء لأنهم ينتجون أكثر من اللازم!

ما الذي تعلّمناه بالضبط من تجربة الثلاثينات؟ لسوء الحظ، كان الاقتصاديون أقلّ تأكّدا بكثير بشأن ذلك في نهاية القرن مما كانوا عليه في منتصف القرن. سنؤجّل التخمين على سؤال لماذا كان أداء الاقتصاد الياباني مدهشا جدا لعدة سنوات، أن اهتمامنا هنا سيكون حول التقلّبات بدلا من النمو. نريد أن نعكس في هذه المرحلة أسباب الركود والعلاجات التي قد تكون متوفرة.

ماذا يحدث في فترة الانكماش الاقتصادي؟

فترة الانكماش متعلّقة بكلمة "يرتد إلى الوراء"، وتعني أن ينسحب أو يتراجع. الانكماش الاقتصادي هو تراجع عن النسب السابقة للنمو في الناتج الكليّ للاقتصاد. ولكن هل يجب أن يكون كلّ تباطؤ كبير في النمو إنكماشاً اقتصادياً؟ هل النمو الدائم هو المعيار الوحيد المحتمل؟

نتفادى تلك النتيجة عندما ندرك بأنّ *تكاليف فترة الانكماش الاقتصادي هي بشكل كبير تكاليف التوقّعات المخيّبة للأمل*. إذا كان الركود مجرّد تباطؤ في معدل النمو الاقتصادي، فستكون فترات الانكماش شائعة بين مروّجي النمو الاقتصادي الصفري، وكلّ أولئك الذين يعتقدون بأنّنا يجب أن نخفّض تركيزنا على إنتاج السلع الرائجة. لكن فترات الانكماش ليست رائجة بين هذه المجموعات أو عند أي شخص آخر، لأنها *تستلزم تباطؤً غير مقصود ومعرقلاً* في معدل النمو الاقتصادي. الإحصائيات المجردة حول الناتج الإجمالي عاجزة عن إظهار التوقّعات خائبة الأمل. قد نكون قادرين على استنتاج الإحباط واسع الانتشار من مثل هذه الإحصائيات، لكن يمكن للبيانات المتراكمة حقاً أن تقيس انكماشاً ما فقط إذا كانت بشكل ما قادرة على أن تقيس الناتج غير المنتج بسبب إخفاق الأحداث في التطوّر بالطريقة التي توقعها المنتجون واعتمدوا عليها. إذاً، فترات الانكماش الاقتصادي هي نتيجة التوقّعات المحبطة.

تُحبط توقّعات المنتجين كلّ يوم، بالطبع. ولكن هناك كلّ يوم منتجين آخرين يبتهجون لاكتشاف أنّ تلك الأحداث قد انتهت بشكل أفضل مما توقّعوا. تحدث فترة الانكماش عندما، لسبب ما، يزيد عدد وعمق الإحباطات دون أيّ زيادة معوّضة في كمية ونوعية المفاجآت المبهجة.

الريبة في المجتمع التجاري

في المجتمع التجاري، يتم القيام بالإنتاج نموذجياً حسب توقع الطلب على المنتج، وليس استجابة لطلب معين لشخص ما. حتى عندما تنتج السلع استجابة لطلب، فإن الإنتاج يبدأ دائماً تقريباً قبل تأكيد الطلبات. ونادراً ما تكون الطلبات مضمونة، فمن الممكن إلغاؤها. أكثر منتجي الملابس، على سبيل المثال، ليسوا في موقع خيّاط لا يشتري المواد أو يبدأ بالعمل حتى يكون في متناول يده طلب من زبون معيّن وإيداع يضمن أنّ الزبون لن يتراجع عن الصفقة. إذا كان كلّ الإنتاج عملاً "معدّاً حسب الطلب المسبق"، فستكون فترات الانكماش الاقتصادي أقلّ تكراراً وحدّة بكثير. لكنّنا سنكون أيضاً أفقر جداً، بالطبع، لأن الريبة الأعظم والأخطاء الأكثر تكراراً المرتبطة بالإنتاج للسوق مرتبطة أيضاً بمستويات أعلى بكثير من الناتج.

عنقود من الأخطاء

بالتالي فإن فترات الانكماش الاقتصادي هي نتيجة الأخطاء المتراكمة، *عنقود من الأخطاء بين المشاركين في كافة أنحاء النظام الاقتصادي*. الاستثمارات تبدأ، والسلع تنتج بتكاليف لا يبرّرها طلب لاحق. أساء آلاف رجال الأعمال من الرياديين قراءة إشارات السعر التي تزوّدها عملية السوق. وبدلاً من تزويد المعلومات لتحسين تنسيق خطط إنتاج واستهلاك الناس مع مرور الوقت، فقد كانت إشارات السعر تلك تؤدّي إلى استثمار سيئ وسوء تنسيق. وما كان متوقّعاً لاستثمارات مربحة أن تعرض في النهاية كخسائر.

كيف يمكن أن يكون العديد من الناس على خطأ؟

تتغيّر الخطط الريادية عندما تكتشف الأخطاء. يجب أن يقلّ الإنتاج، ويجب أن يفصل العمّال، وقد يتوجّب تصفية رأس المال، سواء كان على شكل أجهزة إنتاجية أو موجودات، يمكن أن تحوّل إلى نقد بخسارة. وبعد رؤيتها بهذه الطريقة، تصبح *فترات الانكماش الاقتصادي تصحيحاً لتراكم الأخطاء في الفترة السابقة*. ولكن لماذا *تتراكم* الأخطاء في النظام الاقتصادي؟ لماذا لا تبطل القرارات المتشائمة جداً القرارات المتفائلة جداً؟ لماذا نلاحظ في بعض الأوقات ميلاً لتقليص *عامّ وواسع الانتشار* للإنتاج، وتسريحاً للعمّال، وتصفية لرأس المال؟ بكلمات أخرى، لماذا تمّ "خداع" العديد من الناس - ليس فقط رجال الأعمال ولكن العمّال الذين توقّعوا التمتّع بدخل من الأجر المستمر - جميعاً في نفس الوقت؟

دعنا نعود إلى الركود الاقتصادي العظيم للحظة. بالرغم من أن الركود العظيم في الثلاثينات كان عالمياً في مجاله، إلا أنه كان أعمق وأطول في الولايات المتّحدة منه في غالبية البلدان الأخرى. ما الذي حدث للنظام المصرفي والنقدي أثناء هذا الانكماش العميق والمطوّل للنشاط الاقتصادي؟ هبطت كمية النقود

في التداول، ابتداء من القمّة الدورية للنشاط الاقتصادي في آب 1929 إلى قاع الهبوط في آذار 1933 بنسبة تفوق الثلث. أكثر من 20 بالمائة من البنوك التجارية في الدولة، التي تحتفظ تقريباً بنسبة 10 بالمائة من حجم الإيداعات التي وجدت في بداية الانكماش، علّقت عملياتها لأنها لا تستطيع أن تلبّي التزاماتها المالية. وفي محاولة لإنقاذ النظام المصرفي ومنع دمار إيداعات الزبائن، شرّعت العديد من الولايات "إجازات المصارف": الطلب من جميع البنوك إغلاق أبوابها بشكل مؤقت حتى لا يستطيع المودعون المضطربون إجبار بنوكهم على الفشل، بمحاولة سحب إيداعاتهم. وأعلنت الحكومة المركزية عطلة مصرفية مدتها أسبوعاً واحداً في بداية آذار 1933، التي أغلقت أبواب جميع البنوك التجارية، وأبواب مجلس الاحتياط الفيدرالي على حد سواء.

هناك أمران على الأقل يجب توضيحهما حول الركود الاقتصادي العظيم في الثلاثينات: (1) سبب عنقود الأخطاء، و(2) طول وشدّة الركود. فلا يزال الاقتصاديون يناقشون هذه القضايا بحرارة. حجّتنا هي أنّ سبب العنقود الأصلي للأخطاء الذي أدّى إلى تحطّم سوق الأسهم المالية عام 1929 كان السياسات النقدية التوسّعية للعشرينات، والتي خلقت من خلال توسّع الائتمان "ازدهاراً اقتصادياً" أدّى إلى "أزمة اقتصادية" عام 1929.[1]

سوء الإدارة النقدية، وخطأ التقدير النقدي

يخفّض توسيع الإقراض سعر الفائدة التي يتوجّب على رجال الأعمال دفعها عند اتخاذ قرارات استثمارهم، ويقودهم إلى المشاركة في مشاريع استثمارية لم يكونوا ليباشروا بها سابقاً بالنسبة الأعلى. ولأنّ توسّع الائتمان لم يثر بالمدّخرات المتزايدة، ولكن بخلق المال، فلا يمكن دعم الازدهار. الندرة الأساسية للسلع الإنتاجية، وتفضيل المستهلكين للتناوب بين الاستهلاك الحالي والمدّخرات، لا يضمن الاستثمار. "الإقراض الرخيص" الذي خلقه توسّع التداول النقدي وتخفيض أسعار الفائدة يجعل الاستثمارات غير المربحة تبدو مربحة. يوسّع رجال الأعمال الاستثمار، ربما يبنون وسائل إنتاج أكبر، ويستخدمون عمّالاً

---

[1] أنظر في كتاب موراي روثبارد: "ركود أمريكا العظيم" (نشر أصلاً عام 1963)، لتفحص كيف شوّهت السياسات النقدية للعشرينات الإنتاج وأدّت إلى تجربة الازدهار-الأزمة التي واجهها الاقتصاد الأمريكي. حول الانكماش النقدي للثلاثينات، أنظر في كتاب ميلتون فريدمان وآنا شوارتز: "التاريخ النقدي للولايات المتحدة" (نشر بداية أيضاً عام 1963). عمل روثبارد هو العمل التفسيري الرئيسي على الركود الاقتصادي العظيم من منظور "نمساوي" أو منظور ميزس-هايك، وعمل فريدمان وشوارتز هو العمل التأسيسي حول النظرية النقدية. الأمر المهم فيما يخص مناقشتنا هو أن كلا هذين التفسيرين لأحداث الركود الاقتصادي العظيم يتحدّيان المنظور الشعبي بأنّ سبب الركود العظيم كان فشل نظام السوق، وبدلاً من ذلك يزوّدان الحجج والدلائل على أنّ سبب وطول وشدّة الركود الاقتصادي العظيم كانت نتيجة السياسة الحكومية.

أكثر، ويزيدون قوّة الموجودات، وهكذا. يتوقّعون بأنّ هذه النشاطات ستنتج ربحاً في المستقبل. ولكن حالما يبدأ سعر الفائدة المخفّض بشكل اصطناعي (من خلال زيادة مجلس الاحتياط الفيدرالي للعرض النقدي) بالارتفاع بشكل مفاجئ - سويّة مع الزيادة التضخّمية لأسعار الموارد، والعمال، وغيرها - سيجد رجال الأعمال أنّهم أساءوا قراءة إشارات السوق، وأخطأوا حساب أرباحهم المتوقّعة. وهذا درس صعب؛ فبدلاً من التمتّع بالأرباح الاقتصادية، يكتشفون أخطاء طرقهم على شكل تكاليف أعلى وخسائر اقتصادية غير متوقّعة. وبالتالي يعكسون المسلك عن طريق إلغاء بعض المشاريع وتسريح العمّال.

تخلق التشوهات النقدية خطأ تقدير نقدي...

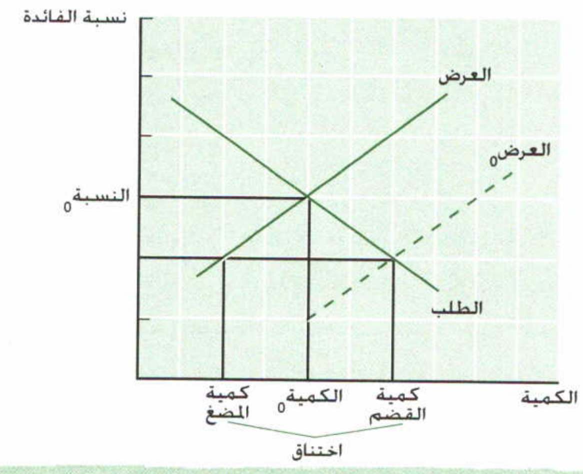
يحدث "الفشل" الركودي عندما تثبت مشاريع الاستثمار التي تمت المباشرة بها أثناء "الازدهار" التوسّعي خطأها. تفشل الأعمال التجارية الفردية دائماً، في الأوقات الجيدة والسيئة. ولكن أثناء "الفشل" الركودي يكون هناك عناقيد من حالات فشل الأعمال. إذ قاد التلاعب بالمال ونظام الائتمان الأعمال التجارية إلى الخطأ.

... وبالتالي تخلق عناقيداً من حالات فشل الأعمال التجارية

قد لا يعطي سلوك النظام النقدي الإجابة الكاملة، لكنه بالتأكيد جزء كبير من اللغز. *يتخلّل المال كلّ الأسواق*. ويعتمد الحساب الاقتصادي على الربح والخسارة المتوقّعين *لأسعار نقد* السلع والخدمات. وإذا كانت هذه الحسابات بدلاً من ذلك *أخطاء تقدير منتظمة*، فعندها قد تسبّب هذه الأخطاء في الحساب التغييرات غير المتوقّعة في التداول النقدي العام نفسه، موجّهة عن طريق البنك المركزي. يبيّن، الشكل رقم 1-17 هذه السلسلة المعقّدة من الأحداث في رسم بياني بسيط.

ليس هناك سبب منطقيّ لحاجة الفشل لأن يكون طويلاً وحادّاً. تفلس الأعمال التجارية ويطرد العمّال، لكن عملية التعديل، رغم ألمها، يمكن أن تكون سريعة نسبياً. أثناء الركود الاقتصادي العظيم، على أية حال، أحبطت عملية التعديل هذه بالسياسات الحكومية، التي أبطأت عملية التعديل أو وضعت فعلياً في طريقها إزعاجات جديدة. كان الاقتصاد الأمريكي قد بدأ بالتعافي في أوائل عام 1930، لكن الحكومة أقرّت تعرفة (سموت-هاولي) في حزيران 1930، التي كان تأثيرها انقطاع تجارتنا الدولية وبالمقابل التأثير على الزراعة، وهكذا الصناعة المصرفية الريفية؛ حيث تضاعفت ضريبة الدخل في عام 1932، التي شوّهت الاستهلاك وقرارات الاستثمار؛ وطبّقت انكماشاً عظيماً في التداول النقدي في منتصف الثلاثينات. لهذه الأسباب، وأسباب أخرى، بقي الاقتصاد الأمريكي في ركود اقتصادي على مدى العقد - بنسبة بطالة مقدارها 25 بالمائة. وبدلاً من اتّهام اقتصاد السوق، يجب أن يُنظر إلى الركود الاقتصادي العظيم كدرس رئيسي في التاريخ الأمريكي حول كيف يمكن للسياسة النقدية أن تزعج عملية التنسيق في الحياة الاقتصادية، من خلال توسّع وانكماش التداول النقدي كليهما، كما شوهد في العشرينات والثلاثينات.

يهدف مجلس الاحتياط الفيدرالي، بشكل مثالي، كناظم رسمي للسياسة النقدية للدولة، إلى أن يبقي كمية النقود المعروضة في توازن مع كمية النقود المطلوبة.[2] شدّدنا بداية من الفصل 1 في هذا الكتاب على فكرة التنسيق كأمر مركزي للنظام الاقتصادي، وهكذا يسعى عرضنا للقضايا التي تنقسم بشكل نموذجي إلى قضايا اقتصادية جزئية وقضايا اقتصادية كلية إلى المحافظة على هذا التأكيد المشترك على تنسيق الأنشطة الاقتصادية. باختصار، ترغمنا طريقة التفكير الاقتصادية على إدراك أنّه بالرغم من أنه قد يتواجد حقيقة أسئلة اقتصادية كلية، فهناك في النهاية فقط أجوبة اقتصادية جزئية.



الشكل 1-17 : يقضم، ويمضغ، ويختنق...

يخفّض توسيع الإقراض من قبل البنك المركزي سعر الفائدة في السوق تحت السعر الأصلي، مما يقود المستثمرين إلى الانخراط في مشاريع كانت غير مربحة سابقاً. لكن هذا "الازدهار" لا يكون مستمراً لأن المدّخرات الحقيقية لم تزد. إنّ "قضمة" الاستثمار أكبر من "مضغ" النظام الاقتصادي، لذلك "يختنق" النظام.

---

[2] من أجل مناقشة لنظرية التوازن النقدي، أنظر في كتاب ستيف هورويتز: "حلول جزئية لاقتصاد كلي" (نيويورك: روتلدج 2000)، ص 103-65. يتتبّع هورويتز الأفكار الأساسية في نظرية التوازن النقدي من الاقتصاديين السويديين مثل نوت فيكسيل وجنّار موردال، والاقتصاديين النمساويين مثل ميزس وهايك، وصولاً إلى اقتصاديين معاصرين مثل ليلند ييغر وجورج سيلجن. من هذا المنظور، بالرغم من أنّه قد يكون هناك أسباب متنوعة لمشاكل التنسيق الاقتصادي واسع النطاق، فإنّ السبب الأساسي وراء حدوث مشاكل التنسيق هو تخلخل التوازن بين العرض والطلب على المال. يؤدّي العرض الفائض إلى مجموعة مشاكل في التنسيق مرتبطة بالتضّخم، بينما سيؤدي الطلب الفائض إلى مجموعة مشاكل في التنسيق مرتبطة بالانكماش. ثمّ ستقلّل السياسة النقدية المثالية التكاليف المرتبطة بالتضّخم والانكماش. قدّم سيلجن حجّة قوية بأن الانكماش ليس مكلفاً على الإطلاق في الأوقات الجيدة (عندما يرتفع معدل الإنتاج)، لكنّه مضرّ في الفترات الصعبة. ويقترح سيلجن أنّ السلطات النقدية يجب أن تتبنّى "معيار معدل إنتاج" بدلاً من استقرار مستوى السعر في تقرير السياسة النقدية.

ما يهمّ هو الحوافز والمعلومات التي يواجهها الأفراد، النوع الذي سيقودهم إلى تنسيق أعمالهم بنجاح مع الآخرين في السوق، أو إلى توجيههم إلى النشاطات التي تؤدّي إلى حالات فشل التنسيق. يقع النظام النقدي في مركز أيّ اقتصاد متقدّم، والوحدة النقدية هي الرابط في علاقات التبادل في كافة أنحاء الاقتصاد. لا يمكن للمال بطبيعته أن يكون "محايداً"، لأنه يقدّم الرابط لكلّ علاقات التبادل في كافة أنحاء الاقتصاد. إذا كان النظام النقدي مختل التوازن، فلا يستطيع إلا أن يكون له تأثير على نمط التبادل والإنتاج في النظام الاقتصادي[3]. من منظور التوازن النقدي، يجب أن يكون هدف السياسة النقدية (مجال مجلس الاحتياط الفيدرالي)، الكفاح من أجل الحياد النقدي عن طريق الحفاظ على كمية النقود المعروضة في توازن مع كمية النقود المطلوبة. وهذا قد يولّد ما يدعى بشكل عام *باستقرار السعر* – أي مستويات تضّخم أو انكماش تساوي الصفر (أو مستوى متدنّ جداً). بكلمات أخرى، قد يميل إلى إبقاء *القوة الشرائية للنقود مستقرّة*. وبأهمية مساوية، أن لا يولّد أنواعاً من تشويهات السعر النسبي التي تسبّب خطأ منتظماً في التّقدير النقدي، وازدهاراً غير مستدام، وركوداً حتمياً.

التوازن النقدي: كمية النقود المعروضة تساوي الكمية المطلوبة، بالتالي تبقى قيمة النقود مستقرة

الطلب على النقود

يصيب مفهوم "الطلب على النقود" أكثر الناس بالغرابة نوعاً ما عندما يسمعونه أول مرة. يشير الطلب على أيّ شيء عادة، مثل مربّى التوت، إلى الكميات التي سيودّ الناس شراءها أثناء فترة زمنية محددة بأسعار مختلفة. عند ارتفاع الأسعار، سينتقل الناس نحو بدائل المربّى؛ عند انخفاض الأسعار، سيستبدلون سلعاً أخرى بشكل متكرر بمربّى التوت. ولكن ما المنطق الذي تقدّمه تلك الجمل في حال وضعنا كلمة "المال" بدلا من "مربى التوت"؟ ستكون منطقية بلا شك إذا تذكّرنا أمرين: (1) المال ليس مثل الدخل تماماً؛ و(2) بالرغم من أن الطلب على مربّى التوت هو طلب للاكتساب والاستهلاك، إلا أن الطلب على النقود طلب للاحتفاظ بالثروة، وليس لـ "استهلاكها".

الدخل تدفق: كمية لكل فترة زمنية. النقود مخزون: كمية في فترة من الزمن...

لن تفهم مبدأ الطلب على النقود إذا ربطت المال بالدخل النقدي. *الدخل النقدي تدفّق*، ولذلك يجب أن يذكر دائماً مع الإشارة إلى فترة زمنية معينة: 8

[3] من المهم أن يبقى في بال لقارئ الفرق بين الوحدة النقدية والنظام النقدي. تعني حقيقة أنّ المال غير محايد أنّه إذا كان النظام النقدي مختل التوازن، فيمكن أن تكون العواقب مريعة على الاقتصاد. لذلك فهدف السياسة النقدية هو الحياد، أي تقليل الضرر المحتمل الناجم إمّا عن العرض الفائض أو الطلب الفائض للمال. هذا التمييز مشابه للتمييز بين القانون والنظام القانوني. القانون ليس محايداً أبداً، بمعنى أنه يحكم لمصلحة فريق واحد ضدّ آخر، لكن النظام القانوني يجب أن يكافح لأكبر قدر ممكن من الحياد. هذا بالطبع، هو أحد أسباب كون الانتقال من حكم الإنسان إلى حكم القانون حيوياً لتطوير النظام الاقتصادي، كما سنرى في الفصول التالية حول النمو والتنمية.

دولارات في السّاعة، 1,600 دولار في الشّهر، 24,000 دولار في السّنة. لكن *المال ذاته مخزون*؛ إنه كمية معينة موجودة في وقت ما. ولأن حجم المخزون يتفاوت من يوم لآخر، يمكننا أن نقيسه فقط بالنسبة إلى جزء من الزمن. لكنّه في جزء من الزمن نحاول قياس حجم المخزون؛ نقيس حجم التدفق أثناء فترة زمنية. وهكذا، فالموظف الذي يقول: "سأذهب لرؤية المدير بعد ظهر اليوم للمطالبة بالمزيد من المال"، يعني حقاً أنه سيصرّ على دخل نقدي أكثر: تدفق أكبر من المال في الشّهر. وهذا ليس ما نتحدّث عنه هنا. كمية المال الذي يحتفظ به الناس (كمخزون) تكون عادة متعلقة مباشرة بمقدار الدخل النقدي الذي يستلمونه بانتظام (كتدفق). لكنّ من المحتمل جداً أن يرتفع أحدهما بينما يهبط الآخر.

فكّر بالأمر. ما مقدار المال، المعرّف كـ م1، الذي تحمله حالياً؟ بكلمات أخرى، ما هو مجموع رصيد حسابك والعملة بالإضافة إلى النقد الموجود في جيبك، ومحفظتك، ومحفظة الجيب، ودرج المكتب؟ مهما كان المقدار، ماذا عليك أن تفعل لكي تزيد أو تنقص هذه الكمية؟ لتنقصها، عليك أن تستبدل المال بأصول أخرى (سنفترض بأنّك لا تفقده أو ترميه بعيداً). يمكن أن تكون هذه الممتلكات أيّ شيء من الغذاء للاستهلاك الفوري إلى حصص في أسهم شركة. ولكي تزيد كمية م1 التي تحملها حالياً، فيجب أن تتخلّى عن أصول أخرى مقابل عملة أو إضافة إلى رصيد حسابك الجاري (سنستبعد إيجاد المال أو سرقته).

والآن دعنا نفترض بأنّك تعمل 20 ساعة أسبوعياً مقابل 8 دولارات في السّاعة. أنت تبادل 20 ساعة من وقتك كلّ أسبوع بـ 160 دولاراً، منتجاً دخلاً نقدياً يساوي 160 دولاراً في الأسبوع. ثمّ تقرّر قضاء المزيد من الوقت في الدراسة، لذلك تخفّض ساعات عملك إلى 15 أسبوعياً، ودخلك إلى 120 دولاراً أسبوعياً. إذا خفّضت في نفس الوقت إنفاقك بأكثر من 40 دولاراً أسبوعياً (لنقل أنك ستلغي الكثير من نشاطات الإستجمام لكي تزيد وقت دراستك)، فإنك ستضيف إلى الاحتياطي النقدي الذي تحمله، بالرغم من أنّ دخلك انخفض. يضيف الناس إلى المخزون النقدي الذي يحتفظون به، إلى أرصدة مالهم، عن طريق تخفيض إنفاقهم (أقل من دخلهم) أو عن طريق استبدال أصول أخرى بالمال. ويخفّضون أرصدة مالهم عن طريق رفع إنفاقهم (أكثر من دخلهم)، أو عن طريق استبدال المال بأصول أخرى.

لماذا يحتفظ الناس بأرصدة المال؟

الطلب على المال هو طلب للاحتفاظ به

سبق وقلنا إنّ الطلب على النقود هو طلب للاحتفاظ بالمال، وليس لاستهلاكه. المال ليس فريداً في هذا المجال. تنتج الكثير من السلع خدمات عن طريق الاحتفاظ بها: اللوحات الفنية، وحصص الأسهم، والبيوت أمثلة على ذلك.

يجب أن يفهم الطلب عليهم جميعاً، كطلب للاحتفاظ بالسلعة موضع السّؤال، وليس لـ"استنفاذها". فمن الواضح كيف تنتج اللوحات، وأسهم الشركات، والبيوت خدمات عن طريق الاحتفاظ بها أو تملّكها. ولكن أليس صحيحاً أنّ المال يزوّد خدمة فقط عندما يصرف؟

ليس صحيحاً. المال يزوّد الخدمات عندما يصرف، ولهذا السبب يودّ الناس حمله بالدرجة الأولى. فهم يتطلّعون إلى الاستمتاع بما يتوقّعون أن يشتريه المال لهم. ولكن المال يزوّد خدمة أيضاً عندما يحمل. إذا لم يكن كذلك، فلن يحمله أحد، لأن حمل المال مكلف. عندما نحتفظ بالمال، فنحن نضحّي بالخدمات الحالية الثمينة التي قد تزودها سلع أخرى إذا اشتريناها بالمال: الفائدة على سند حكومي، وفرحة مشاهدة فيلم سينمائي جيد، وكرسي مسند مريح. إذا كانت السلع الحالية أثمن من السلع المستقبلية، فلماذا لا يصرف الناس دخلهم النقدي فوراً عندما يستلمونه ويبقون أرصدتهم النقدية المخزونة خالية من المال؟ من الواضح أنهم لا يفعلون ذلك. وهذا يدلّ، بشكل صحيح، على أنّ الاحتفاظ بالمال ينتج خدمة ثمينة، وهي ثمينة بما فيه الكفاية بالمقارنة مع تكلفة الاحتفاظ بالمال لإقناع الناس بحمل تلك الكميات التي يحملونها فعلاً.

إنّ تلك الخدمة، بكل بساطة، هي المرونة. فبحمل المال بدلاً من ثروة أخرى، تزيد حريتك بالمناورة. فأنت تجعل الأمر أكثر سهولة على نفسك لشراء ما تريد عندما تريده، أو لاستغلال الفرص التي لا تعرف عنها حتى الآن، أو الفرص غير المتوفرة في الوقت الحاضر، أو للهروب من سوء حظ غير متوقّع. علاوة على ذلك، فأنت تجعل هذه الأمور محتملة لنفسك دون عناء ونفقة الذهاب إلى المصرف، أو القيام بزيارة إلى سمسار بورصتك، أو بيع ثروة بسعر غير مناسب. والمرادف للمرونة هو السيولة. فالثروة التي يمكن استبدالها في أي وقت كان بقيمتها الكاملة بثروة أخرى هي أصل سائل تماماً. المال، بالتعريف، هو أكثر الأصول سيولة في المجتمع. إنّ الطلب على النقود هو طلب للسيولة.

أرصدة المال الفعلية والمفضّلة

كمية المال المعروضة تساوي بالضرورة الكمية المحتفظ بها— لكنها لا تساوي بالضرورة الكمية التي يودّ الناس الاحتفاظ بها

مهما كانت كمية النقود التي يفضّل الجمهور الاحتفاظ بها، فإن الكمية التي يحتفظون بها في الحقيقة ستكون الكمية المعروضة. هذا أمر بسيط لكن إبقاءه في البال أمر مهم. إنّ حجم مخزون المال في أي وقت، مهما كانت طريقة قياسه، مساو بالتعريف لكمية أرصدة النقود التي يحتفظ بها الجمهور في ذلك الوقت. لكن *أرصدة المال الفعلية قد لا تكون مساوية لأرصدة المال المفضّلة*. إذا زاد المخزون النقدي في الوقت الذي يكون فيه الجمهور راضياً عن حصص ماله الحالية، سيجد بعض الناس أنفسهم يحتفظون بأرصدة مال أكبر مما فضّلوا

الاحتفاظ به. وبالتالي قد يتّخذون خطوات لتخفيض أرصدة مالهم للعودة بها إلى المستوى المفضّل. وإذا هبط مخزون المال في الوقت الذي يكون فيه الناس يحتفظون بكمياتهم المفضّلة من المال، فسيحاولون رفع أرصدتهم إلى المستوى السابق. وسيجرون هذه التعديلات بالطريقة التي وصفناها، أي بتغيير العلاقة بين دخولهم وإنفاقهم، أو بتغيير تركيب أصولهم - عن طريق استبدال أسهم الشركات بالمال، أو ربما عن طريق استبدال المال بالسندات الحكومية.

يشير مفهوم الطلب على النقود ضمنيّاً إلى أنّه عندما يعرض مال إضافي على جمهور يحتفظ فعلياً بالكمية التي يفضّل حملها، فإن الجمهور سيحاول استبدال ذلك المال الإضافي بسلع أخرى. وهذا سيزيد الطلب الكلي على السلع الأخرى غير المال، ومن ضمنها تلك السلع المنتجة حديثاً والتي تشكّل الناتج المحلي الإجمالي. وسيسبّب هذا الطلب المتزايد تركيبة من أسعار أعلى وناتج أكبر. وبالتالي يمكن أن يتوقّع من الناتج المحلي الإجمالي الزيادة ردّاً على زيادة الطلب على السلع الجديدة، الذي دفع بدوره بزيادة في كمية النقود المعروضة لجمهور يحتفظ بكميته المفضّلة من أرصدة المال. سيستمرّ الناتج المحلي الإجمالي بالارتفاع بهذه الطريقة طالما استمرّ الإنفاق على السلع الجديدة بالزيادة. وسيواصل الإنفاق ارتفاعه طالما أن الناس ما يزالون يحتفظون بمال أكثر مما يريدون الاحتفاظ به.

لاحظ أنّ محاولة الأفراد لتخفيض حصص مالهم، عن طريق زيادة إنفاقهم، تضيف مالاً إلى حصص الآخرين، ولا تخفّض مخزون المال. يمكن أن تنجح محاولة الجمهور تخفيض أرصدة ماله، لأن كلّ المال المعروض يجب أن يحتفظ به شخص ما. ما يحدث بالمقابل هو أنّ محاولة تخفيض أرصدة المال الفعلية إلى مستوى أرصدة المال المفضّلة تسبّب ارتفاع الدخل الكلّي، حتى يفضّل الجمهور أن يحتفظ بأرصدة مال مساوية للكمية المعروضة.

إنّ هذه الطريقة مضلّلة بعض الشيء، لأنّها تقترح أنّ الناس مجبرون على الاحتفاظ بكمية النقود التي تعرضها السلطات النقدية، بالارتباط مع النظام المصرفي. وهذا ليس حقيقياً بالطبع. تذكّر بأنّ التداول النقدي يزيد عندما تزيد البنوك التجارية قروضها. والقروض الأكثر تعني أنّ الناس الذين أرادوا الاقتراض يمتلكون الآن النقد الجاهز الذي كانوا يبحثون عنه. وبالتأكيد فهم لم يقترضوا المال ويوافقوا على دفع الفائدة عليه لكي يتركوه قابعاً بكسل في حساباتهم المصرفية. بل سيصرفونه، لأيّ سبب كان في بالهم عندما اقترضوه. لنفترض بأنّ زوجين اقترضا المال لكي يشتريا أثاث غرفة جلوس جديدة. عندما يقومان بالشراء، يحوّلان إلى مالكي مخزن الأثاث المقدار الذي قيّده المصرف لحسابهما. ماذا يفعل باعة الأثاث بدورهم؟ لن يقولوا: "أعوذ بالله! لقد كنّا نحمل بسعادة كمية النقود التي فضّلنا الاحتفاظ بها. ثمّ ألصقنا هذان الزوجان المتهوران بهذا المال الإضافي. والآن يجب

علينا أن نضيّع وقتنا لإيجاد طريقة للتخلّص منه. هل نعرف أي شخص نستطيع أن نرميه عليه؟" بل إنهم سيقولون: "عظيم! لقد بعنا أريكة وكرسيّين. العمل جيد. على أية حال، مخزوننا من الأثاث متدنٍّ، لذا فمن الأفضل أن نستعمل هذا المال الجديد لإعادة ملء مخزوننا". وهكذا ينقلون المال (مبتهجين!) إلى مورّديهم الذين يقبلونه مبتهجين أيضاً، ويكرّرون منطقية باعة الأثاث.

ما مدى استقرار الطلب على النقود؟

سيتغير الطلب على النقود تبعاً للتغير في الممارسات المالية، مثل الاستعمال الأكبر لبطاقات الائتمان، أو تأسيس أنظمة الهاتف التي تجعل نقل الأموال من أحد أنواع الودائع المصرفية إلى أخرى أمراً سهلاً. لكن الممارسات المالية تتطوّر ببطء عادة، وبالتالي ستحدث التغيرات في تفضيلات الجمهور فيما يتعلق بأرصدة المال ببطء أيضاً. كلّ هذا يتناغم مع طلب مستقر على النقود.

ما سبب احتمالية تغيّر الطلب على النقود؟

على أية حال، هناك أحداث يمكنها أن تزعزع هذا الاستقرار. لنفترض أنّ السلطات النقدية أعلنت عن نيّتها متابعة في الزيادات السريعة والكبيرة والدائمة في المخزون النقدي. سيستنتج الجمهور مباشرة أنّ القوة الشرائية للنقود ستتدهور بقوّة، وسيحاولون استبدال المال بأصول أخرى. وهذا بالطبع، سيزيد سعر تلك الأصول الأخرى ويخفّض قيمة النقود، الأمر الذي سيعزّز قلق الناس حول الاحتفاظ بالمال. سيسقط الطلب على النقود تجاه الأعمال المفرطة أو اللامبالية للسلطات النقدية أو حتى تحسّباً لمثل هذه الأعمال. أو افترض أنّ الجمهور كان يقرأ تحذيرات بأنّ المشاكل الاقتصادية في أماكن أخرى في العالم قد تنتشر إلى الولايات المتّحدة. قد تقرّر العائلات إرجاء المشتريات الكبيرة التي كانوا يتأمّلونها حتى يروا ما سيحدث. يفكّرون بأنّه إذا بدأ ركود ما، فقد تهبط الأسعار، وسيحصلون على ما يريدون بأقل مما عليهم دفعه إذا اشتروه الآن. وقد تفكّر الشركات بنفس الطريقة: "دعنا نتمهّل ونرى. فنحن لا نريد البدء باستثمار قد يظهر خطؤه لاحقاً". تشكّل مثل هذه القرارات الخاصة بتخفيض الإنفاق دون أيّ تخفيض مسبّق في الدخل زيادة في الطلب على النقود.

ما هي التأثيرات التي تتوقع حدوثها على الطلب على النقود من سقوط كبير في المؤشرات المختلفة لأسعار الأسهم، مثل مؤشّر الـ(داو جونز) المشهور لأسعار الأسهم الصناعية؟ أولئك الذين يحتفظون بكميات كبيرة من الأسهم سيعتبرون أنفسهم أقل غنى مما كانوا عليه. ولذلك فقد يكونون أكثر ممانعة لصرف المال. وربّما يكونون ممانعين أيضاً لوضع ذلك المال الذي لا يصرفونه الآن في سوق الأسهم المالية، الذي يخشون سقوطه أكثر. وعند النظر من حولهم بحثاً عن أصول بديلة، قد يقرّر بعضهم ببساطة أن يزيدوا احتفاظهم بالأرصدة المالية. وهكذا قد يرتفع الطلب على النقود.

تكمن مهمّة مجلس الاحتياط الفيدرالي في جميع مثل هذه الحالات في أن يكيّف التغيير في طلب الجمهور على النقود عن طريق تعديل الكمية المعروضة. لاحظ ما قد يحدث إذا، على سبيل المثال، أخفق المجلس في زيادة كمية النقود المتوفرة عندما يزداد الطلب على الاحتفاظ بالنقود. سيتعيّن على أولئك الذين يريدون الاحتفاظ بأرصدة مال أكبر أن يحصلوا عليها إمّا بتخفيض إنفاقهم أو ببيع أصول أخرى. سيعمل تخفيض إنفاقهم على تخفيض دخول الآخرين، الذين يجب أن يخفّضوا إنفاقهم بدورهم فقط للمحافظة على مستوى أرصدة أموالهم الخاصة. دون توفّر مال إضافي، هذه الرغبة واسعة الانتشار في الاحتفاظ بمال أكثر قد تطلق لولب إنفاق تحتي من الممكن أن يتتوّج في ركود ما. قد يوقف ركود اقتصادي عميق بشكل كاف ذلك اللولب، ولكن فقط بواسطة جعل الناس أسوأ حالاً مالياً لدرجة أنّهم لم يعودوا يرغبون بزيادة حصصهم من المال. يمكن أن يسبّب بيع الأصول الأخرى، مثل حصص الأسهم أو العقارات، من أجل زيادة أرصدة المال هبوطاً حادّاً في قيم الأصول إذا تابع الناس الهدف بشكل آني. وبتخفيض ثروة الناس بهذا الأسلوب، فقد يقنع السقوط في أسعار الأصول الناس بتقليل إنفاقهم بنفس النتائج النهائية التي وصفت الآن. وإذا قدّم مجلس الاحتياط الفيدرالي مالاً أكثر متى أراد الجمهور الاحتفاظ بمال أكثر، فهو يحمي النظام الاقتصادي إلى حدّ ما من الضغوط التي تنتج تقلّبات في الناتج والأسعار.

إذا عرض مجلس الاحتياط الفيدرالي مالاً أكثر مما يريد الجمهور الاحتفاظ به، أو أخفق في تخفيض مخزون النقد في التداول عندما ينقص الطلب على النقود، فهو يخاطر ببدء تضّخم. ربّما يخشى الجمهور التضّخم أكثر مما يجب، وذلك لأنه يخفق عموماً في التمييز بين الزيادة الحقيقية في نفقة المعيشة من مجرّد نقصان في القوة الشرائية للنقود. من ناحية أخرى، يزيد التضّخم ريبة صانعي القرارات الاقتصادية، والريبة هي السبب الأساسي للركود الاقتصادي. علاوة على ذلك، فإن إيقاف التضّخم حالما يبدأ قد يسبّب الركود بنفسه، لذا فمن الأفضل أن لا نتركه يبدأ.

السياسة النقدية عملياً

حتى إذا كنت تقرأ صحيفة الوول ستريت بانتظام أو صفحات المال والأعمال في صحيفة يومية، فهناك فرصة كبيرة بأن تكون لم تقرأ أبداً عن جهود مجلس الاحتياط الفيدرالي لزيادة أو إنقاص كمية النقود في النظام الاقتصادي. ما تقرأ عنه بدلاً من ذلك هو "سعر الفائدة الرئيسي" الذي يسيطر عليه مجلس الاحتياط الفيدرالي افتراضياً، وحول ما إذا كان الاجتماع القادم للجنة السوق المفتوحة سيفضي إلى قرار بزيادة تلك النسبة، إو إنقاصها، أو تركها كما هي. تلك "النسبة الرئيسية" هي سعر الفائدة للودائع المصرفية الفيدرالية، وهي

استهداف سعر فائدة الودائع المصرفية الفيدرالية

النسبة التي تقرض على أساسها البنوك التجارية احتياطياتها لأحدها الآخر. تذكّر من الفصل السابق أنّ مجلس الاحتياط الفيدرالي لا يستطيع وضع سعر الفائدة للودائع المصرفية الفيدرالية مباشرة بنفس الطريقة التي يضع فيها نسبة الخصم، وهي النسبة التي يقرض بها المال للبنوك التجارية. يضع العرض والطلب سعر فائدة الودائع المصرفية الفيدرالية. لكن العرض والطلب هما العرض والطلب على احتياطيات المصرف، ويستطيع مجلس الاحتياط الفيدرالي أن يسيطر على هذين الأمرين بمقدار لا بأس به من الدقّة. إذاً، لو قرّر مجلس الاحتياط الفيدرالي تخفيض سعر الفائدة للودائع المصرفية الفيدرالية بربع الـ 1 بالمائة، فهو يأمر أولئك المسؤولين عن عمليات تجارة السندات الخاصة به بشراء سندات حكومية أكثر. وهذا يعني، كما وُضّح في الفصل 16، بأنّ مجلس يضخّ احتياطيات إضافية إلى النظام المصرفي. يكتسب المجلس أصولاً إضافية، على شكل سندات حكومية أمريكية، ويواجه مسؤوليات جديدة، على شكل ودائع تبقيها تلك البنوك التجارية في مجلس الاحتياط الفيدرالي.

قد لا يهبط سعر فائدة الودائع المصرفية الفيدرالية فوراً. وهو يرتد دائماً دائرياً في أيّ يوم. سيقول تقرير أخبار الخميس حول حركات سعر الفائدة التي تصف سعر الفائدة للودائع المصرفية الفيدرالية في يوم الأربعاء شيئاً مثل "8% أعلى مستوى، 5.75% أقل مستوى، 6% عند الإغلاق، 6.5% معروض". ما يعنيه هذا الأمر هو أنّ البنوك التجارية التي أرادت الاقتراض لليلة مليون دولار أو أكثر من احتياطيات البنوك الأخرى الفائضة، عليها أن تدفع يوم الأربعاء مقداراً مرتفعاً كـ 8 بالمائة، ومنخفضاً كـ 5.75 بالمائة لعمل ذلك، وأنّه بما أن السوق كان يغلق يوم الأربعاء، فإن الصفقة الأخيرة كانت بـ 6 بالمائة، وشخصاً ما كان يطلب 6.5 بالمائة. هذه هي الأرقام الفعلية، بالمناسبة، لمدّة يوم مباشرة بعد أن قرّر مجلس الاحتياط الفيدرالي تنزيل نسبة هدفه من 5.5 بالمائة إلى 5.25 بالمائة، ما يجعل الأمر واضحاً جداً بأن سعر الفائدة للودائع المصرفية الفيدرالية لا يفعل فوراً ما يطلبه منه مجلس الاحتياط الفيدرالي.

لأن كلّ المناقشة هي حول أسعار الفائدة، يظهر السؤال طبيعياً عن ما إذا كانت السياسة النقدية تؤثر على النشاط الاقتصادي عن طريق السيطرة على التداول النقدي أو عن طريق السيطرة على أسعار الفائدة. من الصعب تقرير ذلك، لأن مجلس الاحتياط الفيدرالي يحاول التأثير على أسعار الفائدة بالإجراءات التي تعدّل احتياطيات المصرف، ومن ثمّ إقراض المصرف، ومن ثمّ كمية النقود في التداول. علاوة على ذلك، فالاحتياطيات الإضافية التي تخلق عندما يحاول مجلس الاحتياط الفيدرالي خفض سعر فائدة الودائع المصرفية الفيدرالية ستزيد عرض الإقراض المصرفي، وهكذا تسلّط ضغطاً تحتياً على نسب الإقراض المصرفية. إذا استطاعت الأعمال التجارية، ولدرجة أقل، العائلات

أن تقترض بسعر أرخص، فمن المفترض أن يرغبوا بالاقتراض أكثر والصرف أكثر. بهذه الطريقة، يمكن لتخفيض سعر فائدة الودائع المصرفية الفيدرالية أن يحفّز الإنفاق بشكل بعيد تماماً عن أيّ تغيير في كمية النقود المعروضة. ولكن لأن إقراض المصرف الإضافي يساوي خلق مال جديد، فلا يمكن فصل أسعار الفائدة الأقل وكمية النقود الأكبر على نحو تام أبداً. حتى أنّه من الممكن أن يدرك مجلس الاحتياط الفيدرالي الذي يحبّ السيطرة على كمية النقود، أنّه لا يستطيع عمل ذلك بأيّ دقّة، ويستهدف سعر فائدة الودائع المصرفية الفيدرالية كأفضل طريق متوفر لضرب هدف لا يستطيع ملاحظته: المساواة بين كمية النقود المعروضة والكمية المطلوبة.

متى تكون السياسة النقدية فعّالة؟

بدا الرأي المهيمن بين الاقتصاديين لسنوات عديدة نسبياً بعد الركود الاقتصادي العظيم بأنّه على الرغم من أن السياسة النقدية قد تكون فعّالة في منع التضّخم، إلا أنها غير مؤثّرة بشكل كبير في مواجهة الركود. كان التناظر المفضّل لذلك الوقت هو بالون على خيط. يمكنك أن تمنع البالون من الارتفاع بسحب خيطه، لكنّك لا تستطيع جعله يرتفع بدفع الخيط.

لماذا قد لا تكون السياسة النقدية فعّالة في الركود

يمكن للسلطات النقدية أن تزيد الاحتياطيات الفائضة للنظام المصرفي، لكنّها لا تستطيع إرغام البنوك التجارية على توسيع القروض وبالتالي تحويل تلك الاحتياطيات إلى مال. علاوة على ذلك، لن ينتج خلق مخزون أكبر للمال زيادة في الإنفاق إذا استجاب الجمهور ببساطة بتعزيز أرصدة ماله. أثناء ركود اقتصادي ما، يميل غالبية الناس لأن يصبحوا أكثر تشاؤماً وحذراً. تتفحص البنوك بدقّة المقترضين المحتملين بصرامة أكبر قبل تمديد القروض، وترفض تجديد بعض القروض التي حان وقت استحقاقها. ويصبح المستعيرون أقل تلهّفاً لطلب الحصول على قروض، لأن فرص الربح قصيرة الأمد تبدو غير مناسبة. يبحث الناس عن طرق لزيادة سيولتهم كتحرّك وقائي. ويضيف توقّع هبوط الأسعار إلى تفضيلات الجمهور للاحتفاظ بالمال بدلاً من الأصول التي يحتمل أن تسقط قيمتها مقارنة بالمال. باختصار، يمكن أن يخلق الركود أزمة ثقة تجعل الركود أسوأ بدفع الزيادة الحادّة في رغبة الناس بالاحتفاظ بكميات أكبر من النقد الجاهز.

قد تجد السلطات النقدية صعوبة في إرضاء هذه الرغبة أو في إقناع الناس في البدء بصرف أرصدتهم المعطّلة. في مثل هذه الظروف، تكون جهود البنك المركزي لإيقاف الركود أو للدفع للتحسّن أشبه بكثير بدفع الخيط!

حالة السياسة المالية

هل هناك أي طريقة يمكن للبنك المركزي أو جهة حكومية أخرى أن تقنع بها الناس بالاقتراض والصرف؟ إحدى الطرق ستكون زيادة ثقة العائلات وصانعي قرارات الأعمال. ولهذا يتحدّث المسؤولون الحكوميون بتفاؤل دائماً حول المستقبل الاقتصادي، مثل توقّع استمرار غير محدد للازدهار الحالي، ويستعملون كلمة ركود فقط فيما يتعلق بالماضي!

قد يكون الاعتقاد المجرّد بأنّ الحكومة ستتّخذ خطوات نشطة لإعادة الازدهار كافياً لكي ينعش الثقة، حتى لو لم يكن لدى أي شخص أدنى فكرة عن ماهيّة تلك الخطوات. وأيّ تهديد برفع الضرائب في المستقبل يخفّض الثقة بالتأكيد.

ربّما كانت النية وراء وعود فرانكلين دي روزيفلت المتكررة في الثلاثينات لموازنة الميزانية الفيدرالية عن طريق رفع الضرائب حالما تسمح الظروف بها، هي طمأنة لمجتمع الأعمال بوجهات نظره المحافظة بعمق. وقد ترجمت، على أية حال، على أنها تهديد أكثر منها وعد؛ حيث بدت مزايا الموازنة المتوازنة شاحبة في الحقيقة عندما واجهت المزايا غير المشكوك فيها للضرائب المنخفضة.

إستخدام السياسة المالية لتكمّل السياسة النقدية

والطريق المباشر أكثر بكثير لزيادة الاقتراض والإنفاق في وقت يحكم فيه الخوف والجبن، هو أن تقترض الحكومة بنفسها وتصرف. إذا اقترضت الحكومة الاحتياطيات الجديدة التي يخلقها البنك المركزي من خلال سياسته النقدية، ثم صرفت الإيرادات على المشاريع المستحقّة، تأتي السياسة المالية إلى مساعدة السياسة النقدية المحتمل عجزها. السياسة المالية ببساطة هي سياسة ميزانية. وكما يستعمل التعبير في هذا السياق، فهو يعني *استعمال ميزانية الحكومة للوصول إلى المستويات المطلوبة من الإنفاق الكلّي*.

كان النصير الأكثر تأثيراً للسياسة المالية في هذا القرن هو جون ماينارد كينز، وهو اقتصادي بريطاني عاش من عام 1883 إلى عام 1946. تمتّع بمهن رائعة ومنوّعة كمستثمر، ومحرّر، ومعلّم، وكاتب، وموظف حكومي، ومصمّم أنظمة لإعادة بناء المالية الدولية. لكنّه يذكر بصورة رئيسية اليوم كمؤلف لكتاب نشر في بداية عام 1936، في منتصف الركود الاقتصادي العظيم، بعنوان "النظرية العامة للعمالة والفائدة والمال". "النظرية العامة"، وهو العنوان المختصر الذي يعرف به هذا الكتاب عادة، هو بالاتّفاق العامّ كتاب غامض ومنظّم بشكل سيّئ. "ماذا تعني *النظرية العامة*" كان موضوع مقالات وندوات غير معدودة في السنوات التي تلت نشره مباشرة، وهو دليل على أن رسالته تعتبر مهمة، ولكن لم يعرف أحد تماماً ماذا كانت الرسالة الرئيسية. بغض النظر عن مدى إخلاص نوايا كينز - والخلاف يستمرّ إلى هذا اليوم حول ماهية نواياه! - فقد أصبحت

السياسة الكينزية الرئيسية لاحقاً هي السياسة المالية المعالِجة للركود، أو كما دعاها كينز نفسه "إنفاق القرض": تأخذ الحكومة القروض وتصرف المال.

وضع كينز تأكيداً أقل على تغيير نسب الضريبة. ولكن هذا طريق آخر لتنفيذ السياسة المالية. طالما أنّ الإنفاق الكلّي يعتمد على الضرائب التي تدفعها العائلات والأعمال، أو التي يتوقع أن تدفعها، فقد تكون الحكومة قادرة على تعديل مستويات الإنفاق برفع أو خفض نسب الضريبة. وهذه طريقة أقل مباشرة من إنفاق القرض، وتأثيراته الصافية على الإنفاق أقل توقّعاً.

بالنسبة للعديد من المراقبين، عرضت "التجربة المالية" للفترة 1940-1944 قوّة السياسة المالية. وبعد عقد من الركود الذي سببته المستويات المنخفضة لصرف العائلات والأعمال والردود الحكومية الجبانة، أرغمت الحرب العالمية الثانية الحكومة عملياً لإدارة عجز ضخم في الميزانية. أطلقت المصروفات الحكومية النار أسرع بكثير من إمكانية رفع الضرائب، وانتعش الاقتصاد بشكل مدهش. وحالما قامت حقن هائلة من الإنفاق الحكومي بإعادة الازدهار، كان الإنفاق الشخصي قادراً على الموافقة على فترة هدوء عندما هبطت المصروفات الحكومية بحدّة ثانية بعد الحرب. وتلك كانت على الأقل القصّة التي بدأ مناصرو كينز بإخبارها[4].

[4] طوّر آبا ليرنر في كتابه: "إقتصاد السيطرة" (نيويورك: ماكميلان، 1946)، ص 302-322، نظرية "المالية الوظيفية" لاقتراح أنّه يمكن للحكومة الفيدرالية أن تستعمل كأداة للسياسة العامّة لتسهيل الدورة الاقتصادية. كانت الفكرة الأساسية أن تستعمل الميزانية لموازنة الاقتصاد، بدلاً من القلق حول موازنة الميزانية. قد تدير الحكومة عزجاً أثناء الفترات الصعبة، وفائضاً أثناء الأوقات الجيدة، وكنتيجة يمكن الإبقاء على مستويات عمالة كاملة للناتج. كان اقتراح كينز، وليرنر من بعده، رفض "شريعة" السياسة المالية للميزانيات المتوازنة منذ أيام آدم سميث. جادل جيمس بيوكانن بشدّة في كتابه: "المبادئ العامّة للدَّين الوطني" (هوموود، آي. إل.: إروين، 1958) ضدّ هذه النظرية الكينزية "الجديدة" للمالية العامة، ودافع عن وجهات نظر آدم سميث الأقدم. أكّد بيوكانن في نقده على الحوافز ضمن الميدان السياسي للسياسيين، وتحدّى فكرة أنّ نظرية المالية الوظيفية كانت عملية. لماذا قد تكون أبداً من مصالح السياسي الانتخابية إدارة الفوائض في الأوقات الجيدة؟ يواجه السياسيون الحوافز أيضاً، ومتى رفعت قيود إدارة العجز المستمر في الميزانية، فسيميلون إلى تجميع دين وطني أكبر وأكبر، والذي سينقل لاحقاً إلى الأجيال القادمة، بعد أن يترك السياسيون الشأن العام. أثبت نقد بيوكانن صحّته، حيث أدّت السياسات المالية التي نتجت عن الثورة الكينزية إلى عدم استقرار اقتصادي في السبعينات. يوثّق كتاب بيوكانن وريتشارد واجنر: "الديمقراطية في عجز: التراث السياسي لكينز" (نيويورك: أكاديميك بريس، 1977) كيف أدّى المذهب الكينزي إلى فشل السياسة العامة. وفي هذا الكتاب، لا يخاطب بيوكانن وواجنر الاقتصاد الكينزي أكثر من مخاطبتهم للسياسات التحتية في النموذج الكينزي. ويبرهنان كيف أدّت تلك السياسات التحتية إلى الخراب بسبب ضعف تقديرها للعناصر الأساسية لنظرية الخيار العامّ.

ضرورة التوقيت الجيد

لا يشكّ أحد بأنّ التركيبة الصحيحة للسياسة النقدية والسياسة المالية يمكنها أن تعدّل الإنفاق الكليّ. ولكن هل يمكنها أن تخفّض التقلّبات الكلية؟ هل يمكنها أن تمنع أو تقلّل من شدّة فترات الركود الاقتصادي والتغيرات في قوة النقود الشرائية؟ هنا تبدأ الشكوك.

أين نحن؟

التوقيت حاسم دون شك لكي تصبح إدارة الطلب الكلية أداة استقرار فعّالة. لكن التوقيت الجيد يثبت صعوبة فائقة في إحرازه عندما يتعلق الأمر بالسياسة المالية أو النقدية، وذلك لأسباب عديدة. بالدرجة الأولى، نحن لا نعرف أبداً ما إذا كان الطلب الكلي يرتفع أو ينخفض إلا بعد مرور فترة طويلة. الاقتصاد لا يأتي مجهّزاً بعدّاد سرعة يخبرنا كم تبلغ سرعته في أيّ لحظة. نحن نكتشف كيفية عمل الناتج المحلي الإجمالي أثناء الربع الحالي فقط في نهاية الربع. حتى بعد ذلك، فالأرقام التي تزودها الحكومة تجريبية جداً، وخاضعة لتنقيحات كبيرة عندما تصبح البيانات الأكثر دقّة متوفرة بعد شهر وأكثر من انتهاء الربع.

أين سنكون؟

والأسوأ هو أنه حتى لو تمكّنا من معرفة موقعنا بالضبط في أي وقت كان، فلن يكون ذلك كافياً. يجب أن يعرف أولئك الذين يديرون السياسة النقدية والمالية أين سنصبح، لأن عمل اليوم يجب أن يستهدف تعويض نقص أو زيادة الغد في الطلب الكلي.

تستند سياسة تحقيق الاستقرار بالضرورة على التنبؤ، والتنبؤ الاقتصادي قصير الأمد، وهو أبعد ما يكون عن كونه علماً مضبوطاً.

ما مدى الفترة الفاصلة بين الفعل والتأثير؟

ومما يسبب الإزعاج بشكل خاص هو عدم قدرتنا على توقّع الفترة التي سيستغرقها عمل السياسة النقدية أو المالية لكي يعطي تأثيراته[5]. يتراوح طول تأخر هذه التخمينات من بضعة أشهر إلى عدّة سنوات، ولم تنتج جهود البحث المجتهدة المصمّمة لتثبيت توزيع وقت التأثيرات إجماعاً عملياً. وقد يظهر تفاوت التأخر بطرق لا نستطيع توقّعها، وهي الحالة التي سيكون فيها الاقتصاديون يحاولون قياس شيء ليس له في الحقيقة طول قياسي. هناك أسباب جيدة لافتراض أنّ الفواصل الزمنية بين أفعال السياسات النقدية أو المالية وتأثيراتها ليست بثوابت يمكن قياسها ومن ثمّ الاعتماد عليها. ستعتمد تأثيرات هذه الأعمال، على كلّ، على كيفية قراءة الأعمال التجارية والعائلات لمستقبلهم المجهول.

---

[5] ربما يكون ميلتون فريدمان العالم الأبرز الذي أكّد مشكلة التأخر الطويل والمتغيّر بين (أ) التعرّف على المشكلة الاقتصادية، و(ب) تصميم سياسة ملائمة لمعالجة المشكلة، و(ج) تطبيق تلك السياسة، و(د) أن يكون للسياسة التأثير المطلوب. تقترح أعماله أنّ سياسات الحكومة بارزة النشاط قد تكون مزعزعة أكثر من كونها مساعدة في مواجهة التقلّبات الاقتصادية.

تخفّض الإجراءات الحكومية بعض الريبة، لكنّها تضيف أخرى غيرها؛ فهي بالتأكيد لا تمكّن الناس من البدء بالتخطيط بثقة كاملة حول العوائق المستقبلية. في هذه الأثناء، ستلعب إجراءات تشغيل البنوك التجارية، وممارسات الشركات في الدفع، وتصوّرات العائلات والشركات فيما يتعلق بفوائد حمل الأصول بشكل أو بآخر، وصفقات النظام النقدي الدولي، وحتى جهود الجمهور لتوقّع تأثيرات الإجراءات الحكومية، ستلعب مجتمعة دوراً في تقرير توزيع أيّ تأثير للسياسة العامة على الإنفاق الكليّ مع مرور الوقت.

ستتغير هذه العوامل بشكل مستمر. ومن المحتمل أن تتغير خصوصاً عندما يتعلق الأمر بتحسن قدرتنا على توقّعها! وهي الحالة التي تزيّف فيها التوقّعات أنفسها بتعديل مخزون المعلومات الذي كان لزاماً عليها افتراضه للقيام بالتنبؤ. وهذا مثال بسيط: إذا عرفنا بالتأكيد النمط الذي ستأخذه بعض أسعار سوق الأسهم خلال السنة القادمة، فإنها لن تتبع ذلك النمط! هذا هو التناقض الذي يجب أن تحيا به علوم السلوك البشري. توقّع المستقبل يغيّره، لأن الناس الذين تخلق أعمالهم المستقبل قرأوا التنبؤات.

عمل غير منته؟

بدت اليابان في نهاية التسعينات، وهي تعاني من تباطؤ مطوّل في النمو الاقتصادي، في ظروف قد تعمل فيها السياسة المالية بشكل فعّال. كان كلّ المتنبئين في بداية عام 1998 يتوقّعون سنة من النمو السلبي. هل استخدمت السياسة المالية؟ هل كان لها التأثيرات المطلوبة؟

خفّضت الحكومة اليابانية الضرائب الشخصية في شباط 1998 بمقدار 2 تريليون ين ياباني. لكن إنفاق المستهلكين لم يزد بشكل يمكن تقديره. اختار المستهلكون اليابانيون، القلقون على ما يبدو بشأن حالة الاقتصاد وماليتهم الشخصية الخاصة، التوفير بدلاً من صرف أغلب الاستقطاع الضريبي. وزادت الحكومة إنفاقها أيضاً على مشاريع القطاع العام. لكن الزيادة كانت أصغر من الموعودة أصلاً، ربما لأن الحكومة خافت من نتائج رفع الدين الوطني في وقت كان فيه ضعف حجم الناتج السنوي. فكان تأثيره قليلاً.

هل استخدمت السياسة النقدية، وهل كانت فعّالة؟ بلغت نسبة خصم البنك المركزي الرسمي 0.5% عام 1998 - لا يمكن أن يصبح أقل من ذلك بكثير - كما ضخّ المصرف كميات كبيرة من المال الإضافي إلى النظام. لكن بنوك اليابان التجارية أثبتت ممانعة للإقراض. كانت حقائبهم مليئة بالقروض غير المؤدّاة، وتجاوزت ديون العديد من البنوك، بما فيها بعض البنوك الكبار، قيمة أصولهم. ادّعى بعض الخبراء بأنّ نصف بنوك الدولة كانت في ظرف مؤسف عام 1998

لدرجة أنها كانت إمّا أن تندمج أو أن تغلق أبوابها. تصرّفت البنوك في مثل هذه الظروف بحذر شديد، وهبط الإقراض المصرفي الكليّ في الحقيقة من منتصف 1997 إلى منتصف 1998، رغم أنّ البنك المركزي كان يحاول توسيع الإقراض والتداول النقدي. في تشرين الثاني 2002، كان معدّل البطالة 5.5%، مسجلاً مستوى مرتفعاً ما بعد الحرب العالمية الثانية، وواصل الناتج العام هبوطه.

من كونها نموذجاً يحتذى للاقتصاديين في الثمانينات، أصبحت اليابان في بداية الألفية الثالثة اقتصاداً مميّزاً بالانكماش، والدين الوطني، وبيئة استثمار خطرة. في عام 2004، بدا أنّ الاقتصاد الياباني كان يصنع تحسّناً قوياً بعد إعادة هيكلة صناعته في أعقاب "الأزمة الاقتصادية" في التسعينات وبداية الألفية الثالثة. فالشركات سائرة الآن بطريقة أكثر ربحاً، والدين المتعلّق بالشركات أصبح أكثر قرباً من مستويات ما قبل الفقاعة. على أية حال، منعت المشاكل الاقتصادية والبطالة والأجور الواطئة الاستهلاك الشخصي من العودة إلى المستويات السابقة.

كان الاقتصاديون في كافة أنحاء العالم كرماء جداً بنصيحتهم للحكومة اليابانية في أواخر التسعينات وأوائل الألفية الثالثة. ذهب البعض بعيداً إلى درجة اتهام الحكومة اليابانية بالتضحية بحاجات البلدان الشرق آسيوية الأخرى برفض تطبيق سياسات معقولة، لمجرّد تجنّب إهانة مصالح سياسية محلية قويّة. وقد زعموا بأن السياسات الملائمة، إذا استطاعت الحكومة اليابانية أن تستجمع الشجاعة لتطبيقها، تعوض الإنفاق الكلي وبذلك يزيد الطلب على صادرات البلدان المجاورة، وهكذا يتم سحبها من فترات الركود الاقتصادي التي سقط فيها العديد منها بدءً بالأزمة الآسيوية عام 1997.

لقد قلنا القليل جداً حتى الآن حول القيود السياسية على السياسات العامة التي تؤثر الحكومات من خلالها على مستوى النشاط الاقتصادي العامّ. وذلك إهمال رئيسي سنبدأ بإصلاحه الآن! لكنّنا قلنا القليل جداً أيضاً حول دور العلاقات الاقتصادية الدولية في كلّ هذه. وهذا أيضاً إهمال جدّي. هذا هو الموضوع القادم الذي سنأخذه.

نظرة سريعة

- أقنع الركود الاقتصادي العظيم في الثلاثينات العديد من المراقبين أن الأنظمة الاقتصادية المنسّقة بالسوق أقل استقراراً، وأن تقلّباتها أقل تصحيحاً ذاتياً مما أبقى عليه الاقتصاديون تقليدياً.

- في عالم تميّزه الريبة، قد تكبّر ردود صانعي القرار الاقتصادي على الأحداث غير المتوقّعة أو المخاوف المراجعة حول المستقبل، اضطرابات أولية، منتجة أراجيح دورية كبيرة في النشاط الاقتصادي، وحتى إمكانية انهيار الاقتصاد الثابت.
- الانهيار الاقتصادي - الركود - هو إشارة لتوقّعات خائبة الأمل. بالرغم من أنّ أعمالاً تجارية عديدة تعاني من الخسائر في الأوقات الجيدة والسيئة، فإنّ الركود يمثّل سلسلة خسائر عمل منتظمة - عامّة وواسعة الانتشار - غير متوقّعة. أساء مشاركو السوق قراءة المعلومات التي زودتها إشارات السعر. تنخرط الشركات في الحساب النقدي للأرباح والخسائر المتوقّعة، وتختار مغامراتها طبقاً لما تتوقّعه أن يكون مربحاً جداً. بدلاً من ذلك، تدرك الخسائر مع مرور الوقت، وتغيّر استثمارها وخططها الموظفة. فتعكس المسلك بتخفيض الناتج وتسريح العمال.
- يتخلّل المال كلّ الأسواق. تؤثر التغييرات في حجم المال ليس فقط على "مستوى السعر"، ولكن على الأسعار النسبية للسلع والخدمات النادرة، وبذلك تؤثّر على الحسابات النقدية للأرباح والخسائر المتوقّعة التي توجّه كلّ رجال الأعمال في النظام الاقتصادي، وتساعدهم ليحسّنوا ربط خططهم مع مزوّدي مواردهم وطالبي منتجاتهم.
- عندما يكون الخطأ في التّقدير النقدي للأرباح والخسائر المتوقّعة واسع الانتشار جداً لدرجة أن يمثّل عنقوداً من الأخطاء في كافة أنحاء النظام الاقتصادي، يكون المذنب المحتمل تخفيض اصطناعي لنسبة الفائدة من خلال توسّع التداول النقدي. لا يمكن لمرحلة "ازدهار" الدورة الاقتصادية، التي خلقها الائتمان الأرخص بشكل مؤقت، أن تتحمّل في المدى البعيد، وستولّد إخفاقاً ركودياً في النهاية عندما تعدّل الخطط إلى حقيقة الخسائر الاقتصادية المدركة ولكن غير المتوقعة.
- يمكن أن تقلّ مثل هذه الأخطاء في التّقدير واسعة الانتشار وعناقيد الأخطاء التي تمثّلها إذا اتّبع البنك المركزي سياسة التوازن النقدي، مجاهداً لمساواة كمية المال المعروضة في الاقتصاد بكمية المال المطلوبة. السياسة النقدية المستقرة هي التي تحاول تكييف التغييرات في طلب الجمهور على النقود عن طريق تعديل كمية النقود المعروضة.
- أقنعت خفّة فترات الركود الاقتصادي ما بعد الحرب العالمية الثانية، والنمو الاقتصادي السريع الذي واجهته العديد من الأنظمة الاقتصادية المنسّقة بالسوق أكثر الاقتصاديين بأنّ فترات الركود الحادّة، بالإضافة إلى معدلات التضخم العالية، يمكنها أن تُمنع بالسياسات الحكومية التي تهدف إلى مواجهة التقلّبات في النفقات الخاصة (الطلب الكلي).

- لأن مجلس الاحتياط الفيدرالي يوسّع أو يقلّص التداول النقدي عن طريق توسيع أو تقليص احتياطيات البنوك التّجارية، فإن السياسة النقدية اليوم تلخّص عادة بالإشارة إلى التغير في سعر فائدة الودائع المصرفية الفيدرالية، وهو سعر الفائدة على إقراض الاحتياطيات بين البنوك، الذي "يهدف إليه" مجلس الاحتياط الفيدرالي بشكل واضح.
- قد تكون السياسة المالية في بعض الظروف، مثل ركود عميق ومطوّل في النشاط الاقتصادي، ملحقاً مفيداً أو ضرورياً للسياسة النقدية. ستكون السياسة المالية التوسعية سياسة تزيد المصروفات الحكومية دون زيادة مماثلة في عائدات الضريبة، أو سياسة تخفّض ضرائبها دون تخفيض مكافئ في المصروفات الحكومية.
- التوقيت حاسم في أيّ سياسة تحقيق استقرار فعّالة. الفواصل الزمنية التي تحدث حتماً بين ظهور المشكلة والتعرف عليها، وبين التعرف عليها واتّخاذ القرار بإجراء معيّن، وبين العمل ومجموع تأثيراته النهائية لجعل إدارة الطلب الكلي أقل استقراراً عملياً منها على الورق.
- محاولات تثبيت الطلب الكلي من خلال السياسة المالية أو النقدية يجب أن تستلزم تنبؤاً دقيقاً إذا كانت ستنجح. لكن التنبؤ الاقتصادي فنّ غير متطور. فقد يشكل خطراً خصوصاً بسبب حقيقة أنّ الناس الذين يمكن السيطرة على سلوكهم يحاولون التوقّع والتعديل للسيطرة.
- تخلق التأخيرات السياسية المرتبطة بشدة باستعمالها بشكل خاص مشاكل التوقيت الحادّة للسياسة المالية.

أسئلة للمناقشة

1. ما الذي سبّب الركود الاقتصادي الذي بدأ في الولايات المتّحدة عام 1929؟ لماذا استمر الهبوط لأربع سنوات؟ لماذا حدث الهبوط بمثل هذا النسبة الحادّة؟ لماذا لم يستعد الناتج الحقيقي مستوى عام 1929 حتى عام 1939؟ لماذا بقي معدّل البطالة مرتفعاً جداً على مدار الثلاثينات؟ لماذا لم يحدث أي ركود حتى لو بعيد المقارنة في حدّته منذ الحرب العالمية الثانية؟
2. ما هو طول المدى البعيد؟ اتهم جون مايناردكينز أسلافه بإهمال مشكلة فترات الركود الاقتصادي على افتراض أنّها ستصحّح نفسها "على المدى البعيد". لقد لاحظ في كتاب كتب قبل بضع سنوات من *النظرية العامة*، أنه على المدى البعيد نكون جميعاً أمواتاً!

أ. افترض بأنّك تعتقد أن هناك احتمالية 0.25 أنه بمحاولة معالجة الركود،

فإنّ الحكومة ستجعله أسوأ في الحقيقة، لكنه سيعالج نفسه "على المدى البعيد." إلى متى ستودّ الانتظار قبل قبول مخاطرة جعل الأمور أسوأ؟

ب. إلى متى يجب أن يستمر الركود أو أن يؤخّر العلاج قبل أن نكون مبرّرين في افتراض أنّ فترات الركود ليست مجرّد "اضطرابات مؤقتة"؟

3. هل تسبّب التقلبات في الإنفاق على سلع معينة تقلّبات بالضرورة في إنتاج تلك السلع؟ هل تعتقد بأنّ نسب الإنتاج في صناعة اللعب تتقلب بقدر تقلب نفقات المستهلكين للعب؟ تحت أي ظرف يمكن أن تصلح الاختلافات في الإنفاق على ناتج ما التدفق السلس للإنتاج؟ متى تكون أكبر احتمالية لكي تسبّب التخفيضات في الإنفاق استقطاعات في الإنتاج وبطالة في شركة أو صناعة معينة؟

4. يجب أن تستعمل التناظرات بعناية. لكن هذا قد يساعدك لتتصوّر العلاقات الرئيسية بين تدفّقي الدخل والإنفاق والاحتياطي النقدي. تخيّل بحيرة شكّلها نهر يعتليه سدّ. دع البحيرة تمثّل الاحتياطي النقدي الذي يحتفظ به شخص ما. والنهر أعلى البحيرة يمثّل الدخل، والنهر أسفلها يمثّل الإنفاق.

أ. ما الذي يجب عمله لرفع أو تنزيل مستوى البحيرة؟

ب. كيف يمكن رفع مستوى البحيرة بالرغم من أنّ التدفق فوق البحيرة يهبط؟ كيف يمكن تنزيل مستوى البحيرة بالرغم من أنّ التدفق فوق البحيرة يزيد؟

ج. إذا توقّع عامل السدّ جفافاً آخر الصيف، ويريد منع البحيرة من الهبوط إلى أقل من المستوى المطلوب، ما الذي يمكن عمله أثناء الربيع؟

5. ما هي السلعة التي يريد الناس أن يحصلوا على كمية أكبر منها عندما يقرّرون زيادة كمية النقود التي سيحملونها؟

أ. ما هي العوامل الرئيسية التي تأخذها بعين الاعتبار لكي تقرّر مقدار الكبر الذي تريد أن يكون عليه وزن احتياطيك النقدي؟ أي نوع من الأحداث قد يقنعك بزيادة أو إنقاص أرصدتك المفضّلة من الاحتياطي النقدي؟

ب. ما هي الأصول الأخرى التي تعمل كبدائل جزئية لأرصدة النقود بالنسبة لك؟

ج. ما هي بعض الأصول التي قد تختار شركات العمل حملها كبدائل جزئية لأرصدة النقود؟

د. هل الائتمان الجيد يقيّم أهلية ثروة قد يستعملها شخص ما كبديل للأرصدة النقدية؟ هل هذا ما يقوم به الناس عندما يبدأون رحلة يحملون فيها عملة قليلة، ولكن مع بطاقة ائتمان ذات حدّ مبلغ ائتمان كبير ورصيد حالي صغير؟

6. يعتقد بعض الناس أنّ المستهلكين يمكنهم أن يوقفوا التضّخم إذا أطلقوا إضرابا استهلاكياً ضدّ الأسعار الأعلى.

أ. ماذا سيحدث لأرصدة مخزونك النقدي إذا قرّرت، أثناء فترة التضّخم السريع، عمل واجبك في قتال التضّخم بتخفيض إنفاقك؟

ب. ما هي احتمالية أن يختار عدد كبير من الناس مستواهم المفضّل لأرصدة المال بإهمال مصالحهم الشخصية، واعتبار بدلاً من ذلك المساهمة التي قد يقدّمونها لإيقاف التضّخم؟

ج. ما الذي قد يحدث لقيمة أرصدة مخزونك النقدي إذا فعلت ذلك واستمر التضّخم؟

7. هل يمكن أن يعمل المال كوسيط مبادلة إذا كان الناس غير راغبين بالاحتفاظ به، حتى لو لفترات قصيرة جداً من الوقت؟ هل هناك أيّ فرق بين اقتصاد المقايضة والاقتصاد الذي لا يحتفظ الناس فيه بأي أرصدة مالية؟

8. ما التأثير الذي تتوقعه لكلّ من التالي على الحجم المتوسط لأرصدة الحسابات التي تودّ شركة معيّنة أو عائلة حملها؟

أ. يتوقّع نسبة عالية جداً من الإنفاق في المستقبل القريب.

ب. ارتفاع سعر الفائدة على حسابات التوفير.

ج. تعرض البنوك تقديم خدمات فتح حسابات شخصية دون رسوم مفروضة على الحسابات التي تبقي كحدّ أدنى رصيد 400 دولار خلال أيّ شهر.

د. تدفع البنوك فائدة على الحسابات.

ه. تزيد السلطات النقدية كمية النقود بسرعة على فترة زمنية طويلة، والجمهور يبدأ بتوقّع معدل تضخم مرتفع.

9. نقوم بوصف الطلب على أكثر السلع بالإشارة إلى الأسعار وعدد الوحدات التي ستطلب بتلك الأسعار. لكن الاقتصاديين يصفون الطلب على النقود بالإشارة إلى ثمن (أو تكلفة) الاحتفاظ المال ونسبة جزئية من الدخل.

أ. لماذا يعبّر عن الكمية المطلوبة كنسبة في حالة النقود، بدلاً من عدد من الوحدات؟

ب. هل تكون مستعدّاً لقول أنّ طلب شخص ما على النقود لم يتغيّر إذا كان ذلك الشخص يحتفظ بنفس كمية الدولارات التي احتفظ بها قبل أن يتضاعف دخله النقدي، أو قبل أن تسقط القوة الشرائية للدولارات بنسبة 50 بالمائة؟

10. افترض أنّ الشركات والعائلات قرّرت أن تصرف يوم الثلاثاء كلّ دولار كانت تحتفظ به.

أ. ما تأثير ذلك على أرصدة المخزون النقدي التي تحملها الشركات والعائلات يوم الأربعاء؟

ب. ما هي التأثيرات الأخرى التي تتوقّعها من مثل هذه القرار الجماعي لإفراغ أرصدة المال؟

ج. افترض أن هذا القرار نتج عن اقتناع مفاجئ بأنّ المال سيكون عديم القيمة في نهاية الأسبوع. ما الذي تعتقد أنه قد يحدث؟

د. ما الذي قد يدفع الناس في أيّ مجتمع لاستنتاج أن أموالهم ستكون بلا قيمة بعد فترة وجيزة؟

11. سيصادف أي شخص يقرأ على نطاق واسع في التاريخ الاقتصادي شكاوى دورية من التجار حول ندرة النقود في أيدي الجمهور.

أ. ما هي ملاحظات التاجر التي قد تدفعه لمثل هذه الشكوى؟

ب. ما الذي قد يسبّب زيادة واسعة الانتشار في حادثة مثل هذه الشكاوى من التجار؟

ج. لماذا تفترض بأنّ الحالة هي أنّ العديد من التجار على مدى التاريخ قد ربطوا وفرة المال بالازدهار، وندرته بالأوقات الصعبة؟

د. إذا كان امتلاك زبائن تاجر معين لمال أكثر سينتج ازدهاراً لذلك التاجر، هل سينتج المال الأكثر في يدي كلّ شخص ازدهاراً أكبر لكلّ التجار؟

12. تتعامل الأسئلة التالية جميعها مع العلاقة بين أسعار الفائدة وقرارات الإنفاق من ناحية الجمهور.

أ. كيف تؤثّر أسعار الفائدة الأعلى على الإنفاق الاستثماري؟

ب. كيف تؤثّر أسعار الفائدة الأعلى على البناء السكني الجديد؟

ج. "هل نحافظ على الإنتاج ونسمح لموجوداتنا من البضائع غير المباعة بالارتفاع، أم هل نوقف الإنتاج إلى أن نتمكّن من تصفية أغلب السلع كاملة الصنع الآن في المخازن؟" كيف يمكن لمستوى أسعار الفائدة أن يتدخل في هذا القرار؟

د. تؤجّل منشأة الكهرباء بناء مركز توليد جديد لأن سعر سوق سنداتها المالية منخفض بشكل مخيّب للآمال. كيف يصوّر هذا الأمر العلاقة بين الاستثمار وأسعار الفائدة؟

ه. تخطّط شركة للبدء ببرنامج ضخم لتوسيع رأس المال باستخدام العائدات من بيع موادّ جديدة. لكن أسعار الموادّ العادية تهبط، وتؤجّل الشركة بيع المواد وبرنامج الاستثمار الذي كانت تنوي تمويله. هل لذلك أي علاقة بأسعار الفائدة؟

و. "لا تردع أسعار الفائدة الأعلى أيّ شركة تجارية لديها استعمال مربح للمال. إذا كان بإمكاننا أن نحرز 30 بالمائة على استثمار، فسنستثمر سواء إذا كان يمكننا أن نقترض بنسبة 3 بالمائة، أو أن ندفع 12 بالمائة". قيّم هذا البيان.

ز. "كلما زاد سعر الفائدة الذي أستطيع تحصيله، زاد ما سأستثمره. يزيد الاستثمار عند ارتفاع سعر الفائدة". هل هذه حجّة صحيحة؟

ح. "تميل أسعار الفائدة إلى أن تكون أعلى في فترات الازدهار منها في فترات الركود الاقتصادي. لكن إنفاق الاستثمار يكون أعظم عادة في فترات الازدهار منه في فترات الركود. يشير هذا ضمناً إلى أنّ أسعار الفائدة العالية تشجّع إنفاق الاستثمار، وأسعار الفائدة المنخفضة تعيقه". انتقد تلك الحجّة.

13. ما مدى استقلالية السياسة النقدية والسياسة المالية عن بعضهما البعض؟

أ. تحت أيّ الظروف يمكن للحكومة أن تدير عجزاً كبيراً في الميزانية دون إنتاج زيادة في حجم مخزون المال؟

ب. افترض أن البنك المركزي صمّم على إدارة سياسة نقدية محكمة، دون السماح لأي نمو في احتياطيات البنوك، في وقت كانت تحاول فيه الحكومة الاقتراض لتمويل عجز كبير في الميزانية. ما الذي قد يحدث؟

ج. على افتراض أنّ أسعار فائدة يحدّدها طلب وعرض الموارد المالية القابلة للإقراض، تحت أيّ ظروف يمكن لزيادة كبيرة في اقتراض الحكومة أن لا تنتج أسعار فائدة أعلى؟

د. افترض أن البنك المركزي يحاول منع الطلب الحكومي المتزايد على الموارد المالية القابلة للإقراض من رفع أسعار الفائدة، عن طريق زيادة عرض الموارد المالية القابلة للإقراض من خلال توسّع قروض البنوك. هل ستنجح سياسة البنك المركزي هذه في منع أسعار الفائدة من الارتفاع؟ عند أيّ نقطة ستصعّد سياسة البنك المركزي التوسعية نسبة التضّخم؟ كيف سيسبّب توقّع معدل تضخم أعلى ارتفاع أسعار الفائدة؟

ه. افترض أنّ الحكومة بدأت بإدارة عجز كبير في الميزانية في وقت كانت فيه العديد من المصادر المنتجة عاطلة – مصانع تشغّل أقل من القدرة بكثير في أكثر الصناعات، وكان هناك عروض فائضة من العمالة تقريباً في كلّ جهة من النظام الاقتصادي. كيف يمكن لوجود كلّ هذه الموارد العاطلة أن تمنع حتى زيادة كبيرة جداً في اقتراض الحكومة من قيادتها إلى زيادة في أسعار الفائدة؟

14. قيّم الزعم التالي: "عندما يكون الطلب الكلي أكبر من القدرة الكلية للاقتصاد، نحصل على التضّخم. وعندما يكون أقل، نحصل على الركود".

أ. هل تسرّح الشركات العمّال عندما يكون متوسط مستوى السعر في ارتفاع؟

ب. هل ترفع الشركات أسعارها أثناء فترة الركود؟

ج. كيف نعرف ما إذا كان الاقتصاد يعمل بالطاقة القصوى؟ هل تشكّل القدرة الكلية لشركة واحدة كمية مؤكّدة للناتج في فترة زمنية؟ فكّر بالجامعة التي التحقت بها. ما الذي سيحدث لو كانت تعمل بنسبة 100 بالمائة من القدرة؟ وسّع السؤال إلى صناعة كاملة (ومثال على ذلك: صناعة التعليم). ثمّ وسّعه ثانية لكامل الاقتصاد.

15. هل الطلب الكلي ناقص إذا كان هناك نقص في الآليات وفائض في معلّمي الثانوية؟ هل يمكن للبطالة الكبيرة أن تتواجد في وقت تتجاوز فيه الوظائف الشاغرة المدرجة البطالة الكليّة؟ لماذا تجد إعلانات لـ "وظائف مطلوبة" في الصحف حتى أثناء فترات الركود الاقتصادي؟

16. إذا أراد الكونغرس أن يستعمل السياسة المالية لمواجهة الركود الاقتصادي، فهل يتوجب عليه أن يقتطع الضرائب عندما يكون هناك شكّ في الركود، أم عندما يُعلن رسمياً؟

17. تكشف نسخ المشاورات المغلقة بين أعضاء مجلس حكّام الاحتياطي الفيدرالي، الصادرة في كانون الثاني 1996، قول رئيس مجلس الاحتياط الفيدرالي آلن غرينسبان في 2 تشرين الأول 1990: "لم ينزلق الاقتصاد حتى الآن إلى ركود". قرّر المكتب الوطني للبحوث الاقتصادية بعد ذلك بأنّ ركوداً قد بدأ قبل ذلك بثلاثة شهور. لكن مجلس الاحتياط الفيدرالي، على أية حال، لم يخفّض أسعار الفائدة حتى 29 تشرين أول. في اعتقادك، ما مقدار التأخر الكبير في هذا العمل؟ ما الذي كان سيكون أفضل وقت لمجلس الاحتياط الفيدرالي لتخفيض أسعار الفائدة استجابة لركود بدأ في تموز 1990؟

18. بعد تلخيص نمو اليابان الاقتصادي المدهش من الخمسينات وصولاً إلى الثمانينات، وصفنا السجل الكئيب للاقتصاد الياباني في التسعينات. كيف تنطبق هذه المناقشة لهذا الفصل من السياسة النقدية والمالية على التجربة اليابانية؟ هذه بعض المعلومات التي قد ترغب باستعمالها:

قام المنتجون اليابانيون بالكثير من الأخطاء بشكل واضح في الثمانينات. وسّعوا قدرتهم في العديد من الصناعات بعيداً جداً عن استعداد المستهلكين المحليين أو الأجانب لشراء ما اعتمدوا على بيعه. قامت سياسات البنوك اليابانية بتشجيعهم على التوسع، عن طريق الإقراض بسخاء إلى الاتحادات

الصناعية الكبيرة التي كانت في أغلب الأحيان عنصراً مكمّلاً لها. وساهمت العائلات اليابانية بدورها بإبقاء معدل الادخار العالي، الذي زوّد كميات ضخمة من رأس المال الجديد أثناء سنوات النمو الاقتصادي السريع. نظرت الحكومة اليابانية إيجابياً على كامل العملية، وقامت بحماية الأسواق المحلية ضدّ المنافسة الأجنبية، كما شجّعت توسّع الصناعات المفضّلة بشكل نشط دون اعتبار كبير لربحيتهم المحتملة. تم إرشاد حملة الأسهم لكي يكونوا صبورين، وأن ينظروا إلى المستقبل البعيد للعائدات على استثمارهم. شكّل كلّ هذا وصفة للنمو الاقتصادي السريع لفترة من الوقت. في الظروف المناسبة، قد يكون ذلك وقتاً طويلاً. لكن الاستثمارات غير المربحة ستقود في النهاية إلى التكاليف التي تتجاوز العائدات. العلاقات المريحة بين المسؤولين الحكوميين، والمصرفيين، ورؤوس الشركات الصناعية الرئيسية، التي كانت تدعى بـ "رأسمالية المحاباة"، حافظت على تمويل المشاريع الطموحة جداً لفترة أبعد بكثير من الوقت الذي كان يمكن أن تُقيَّد فيه تحت نظام مختلف عن الذي ساد في اليابان. لكن في النهاية، وجدت البنوك أنفسها تحمل كميات ضخمة من القروض غير المؤداة، وأصبحت العديد من أكبر البنوك مفلسة: كانت مديونياتها أعظم من أصولها. في مثل هذه الظروف، تحاول البنوك أن لا تكتسب ديوناً إضافية. لذلك أصبحت ممانعة لإعطاء قروض جديدة.

ماذا قد تكون توصيات سياستك؟



18

الأداء الاقتصادي والاقتصاد السياسي

إذا كانت كلّ العلاقات الداخلية التي ناقشناها منذ الفصل 14 مفهومة بشكل واضح، بحيث يمكن للاقتصاديين أن يوضّحوا السبب والأثر تماماً كما يستطيع الكيميائيون عادة أن يفعلوا ذلك في مختبراتهم، فإنه من الممكن وضع سياسات الحكومة الاقتصادية التي تؤثّر على الاستقرار والنمو للمصلحة العامّة. لكن نظريات الاقتصاديين في هذا المجال أقل دقة ومعرضة للنقاش أكثر بكثير من نظريات الكيميائيين. ذلك يترك مساحة كبيرة لصنّاع السياسة للتحدث بشكل مقنع حول المصلحة العامّة بينما هم في الحقيقة يردّون على ضغط المصالح الأضيق بكثير. تبدو النتائج النهائية لمثل هذه السياسات في أغلب الأحيان أنها أقل استقراراً بدلاً من أن تكون أكثر استقراراً وكركود اقتصادي بدلاً من أن تكون نمواً اقتصادياً.

الوضع السياسي

الحكومة ليست مثل جنّي علاء الدين العجيب، الذي يطيع الأوامر وينجح دائماً في إنجاز ما هو مطلوب منه. إنّ الدوائر الحكومية تشغّل بالكامل من قبل البشر. لسوء الحظ، فإن البشر المسيطرين في عدد كبير جداً من دول العالم هم لصوص ومجرمون يؤدي تصميمهم على زيادة سلطتهم وثروتهم الخاصة إلى إنتاج سياسات ليست أكثر من سياسات كارثية لدولتهم وشعبهم. ولكن، حتى الحكومات الديمقراطية، التي يخضع فيها المسؤولون بانتظام إلى مراقبة الانتخابات الحرّة، سوف لن تتصرّف بالضرورة وفق ما يعتبره هؤلاء المسؤولون أنفسهم من المصلحة العامّة. كما حاول الفصل 13 أن يبين، ستميل سياسات الحكومات إلى عكس مصالح أولئك الأشخاص الموجودين في أفضل موقع لينتزعوا لأنفسهم المنافع من العملية السياسية بتكلفة منخفضة. قد تكون حكومة ديمقراطية ما غير قادرة على منع التضّخم أو تهدئة فترات الركود الاقتصادي لأن الأشخاص المسيطرين على السياسات الحكومية لن يجدوا من مصلحتهم عمل ما يعتقدون هم أنفسهم أنه يجب فعله لتخفيض التقلّبات في مستوى النشاط الاقتصادي الإجمالي.

آفـاق الوقت لهـا اعتبـار حاسـم. المسـؤولون المنتخبون، ونظرهـم معلّق على الانتخابات القادمة، سيفضّـلون تلك السياسـات التي تعـود بالمنافع قبل يوم الانتخابـات ولا تظهر التكاليف إلا بعد أن يقـوم الناخبون بالاختيار. نتيجة لهذا، فإن السياسـات ذات المنافع قصـيرة الأمد والتكاليف طويلة المدى لها فائدة قوية بموجـب العمليـة السياسـية الديمقراطية. تلـك الحقيقة لها نتائـج جدّية لإدارة سياسات تحقيق الاستقرار التي سندرسها في الحال.

عـلاوة على ذلك، لن يزن المسـؤولون المعيّنون، بالإضـافة إلى المسـؤولين المنتخبين في ديمقراطية ما، مصالح كلّ مواطن بالتساوي في الوصول إلى قراراتهم. سـيكونون متحيزين لضـغوط وطلبات أولئك الذين يعلنون عن تفضـيلاتهم بدقة والذيـن يهتمّون كفاية بمراقبـة القرارات التي يتخذها المسـؤولون الحكوميون في النهاية.

بعض من مستهلكي السكر يعرفون أو يهتمّون بقوة بما سيصوت له ممثلهم التشـريعي حول مشـروع قانون لرفع أسـعار دعم السـكّر أو اسـتثناء استيرادات السـكّر، لكن يمكنـك أن تكون متأكّداً مـن أن منتجي السـكّر الأمريكيين يعرفون ويهتمّـون ومن أنّ مشـرّعك بـدوره يعرف ويهتمّ بمن يعرف ويهتـمّ - ومن لا يهتم كثيراً وبالتالي لا يعير الانتباه. ذلك يجعل الأمر أكثر صعوبة أيضاً على الحكومات لتبنّي السياسات الاقتصادية الصحيحة والاستمرار بها.

آفاق الوقت وسلسلة التأثيرات

عندما ننظر بعناية إلى الطريقة التي من المحتمل أن تؤثّر فيها التغيّرات في السياسـة المالية والنقدية على النشاط الاقتصادي، هنا فقط نفهم مقدار أهمية آفاق وقت أولئك الذين يؤتمنون لإنشـاء وتطبيق السياسة العامّة بالنسبة لاختيار السياسات الاقتصادية التي ستكون في الحقيقة متابعة من قبل الحكومة.

افترضـ أنّ الحكومـة تموّل زيـادة في إنفاقهـا عن طريـق الاقتراض من البنـوك التجارية، وبالتالي تزيد التداول النقدي. سـيزيد هذا الطلب الكلي على السـلع المنتجـة حديثاً. لا يمكننا أن نكون متأكّدين من كيفيـة توزيع التأثير الناتج علـى الناتج المحلـي الإجمالي بين النـاتج الأكبر والأسـعار الأعلـى، لكنّنا نمتلك أسـباباً جيدة للاعتقاد بأنّ أيّ تأثير على الناتج والعمالة سيظهر قبل التأثير على الأسـعار. يفسّـر الباعـة المبيعات المتزايدة علـى أنها طلب نسـبي متزايد على ما يبيعونه وبالتّالي يحاولون توسـعة الناتج. تحتاج كلّ هذه الجهود وقتاً أكثر لإظهار نفسـها كطلـب متزايد للموارد عمومـاً، ولإنتاج زيادة في التكاليف والأسـعار. لذا "الشـيء الجيد" يصـل أولاً: ارتفاع في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وهبوط في معدّل البطالة. "الشـيء السـيء"، وهو معدل تضـخم أعلى، يتأخر. إذا كان السياسـيون يتوقّعون انتخابات وشـيكة - وفي الولايات المتّحدة كلّ عضو في مجلس

النواب على قرب سنة واحدة في المعدل من الانتخابات القادمة - فسيكون الإغراء قوياً لمتابعة "الشيء الجيد" قصير الأجل ولترك شخص آخر يقلق لاحقاً حول "الشيء السيء".

التغيّرات في الطلب الكلي تؤثّر على الناتج والعمالة قبل أن تؤثّر على الأسعار

ستنتج سياسات الانكماش في النشاط الاقتصادي تأثيراتها أيضاً على الناتج والعمالة بسرعة أكبر من تأثيرها على نسبة التغيّر في مستوى السعر. في هذه الحالة، على أية حال، "الشيء السيء" يصل قبل "الشيء الجيد". ستميل أيّ محاولة لتخفيض معدل التضخم عن طريق تضييق العجز الحكومي وتخفيض معدل نمو التداول النقدي إلى إحباط توقّعات المنتجين فيما يتعلق بالمبيعات، مما يؤدّي إلى مخزونات غير مباعة، ويؤدّي إلى ناتج وعمالة مخفّضين. سيتم تأخير التأثير غير التضخّمي إلى أن يحصل الطلب المخفّض على الموارد على فرصة لممارسة الضغط التحتي على التكاليف والأسعار. باختصار، من الممكن لأي محاولة لإبطاء نسبة التضّخم عن طريق البدء بسياسات مالية ونقدية أقل توسعية أن تسبّب الركود قبل أن تنجح في تحقيق هدفها وهو تخفيض التضّخم.

يلمّح هذا التحليل إلى أنّ المسؤولين المنتخبين سيكونون سريعين في المصادقة على السياسات المالية والنقدية التوسعيّة، واختيار التوسّع حينما يكونون في شكّ. سيروق لهم هذا الطريق أكثر، لأن السياسات المالية والنقدية التوسعيّة ستكون بشكل عامّ جذّابة للناخبين حتى إذا لم يكن عندهم أي تأثير على الطلب الإجمالي. تشكّل الضرائب الأقلّ والنفقات المتزايدة نيابة عن الأطراف المهتمّة مادّة جيدة لحملة أصحاب المناصب. وتميل السهولة النقدية المتزايدة إلى تخفيض أسعار الفائدة، على الأقل بشكل مؤقت، ويحظى ذلك بشكل دائم تقريباً على استحسان الناخبين.

السياسات الانكماشية، على النقيض، تصيب بالألم. ستثير الضرائب الأعلى والنفقات المخفّضة عداء الناخبين، تماماً كما هو الحال مع أيّ أسعار فائدة أعلى تنتج من تضييق تداول القروض. سيستمع أولئك الذين يتوقّعون انتخابات وشيكة إلى الشكاوى التابعة بانتباه. وسيتم إغراء أولئك المسؤولين عن السياسات الحكومية بشكل كبير لسحب الدواء المؤلم واستبداله بالدواء المقوّي المسكّن وهو السياسات التوسعيّة.

كلّ هذا يلمّح إلى أنّ العمليات السياسية الديمقراطية تميل إلى تفضيل السياسات العامّة التي تنتج منافع تركّز على الجماعات ذات المنفعة المتبادلة المنظّمة بشكل جيد وحسنة الاطلاع في المدى القريب على نفقات المدى البعيد والتكاليف المخفية بشكل كبير والمحمولة من قبل كتلة الناخبين غير المنظّمة وقليلة الاطلاع. ستميل المنافع المركّزة والانحياز قصير النظر في عالم الاقتصاد الكلي للسياسة العامّة إلى إنتاج سياسات طلب كلي متقلّبة تفضّل التوسع المالي

والنقدي[1]. عندما تنتج السياسات التوسعيّة معدل تضخم لا يطاق في النهاية، ستطبّق الكابحات الانكماشية. على أية حال، ما لم تعد إزالة التضخم بسرعة، فإن الركود والبطالة الناتجين سيخلقان ضغطاً لتهدئة الكابحات والخطو مرة أخرى على المعجّل. سياسات مثل "اذهب-توقّف-اذهب" تجعل المستقبل أكثر ريبة وتؤدّي إلى أخطاء أكثر، وهي السبب التحتي الأساسي لفترات الركود الاقتصادي. ولذلك، يمكن أن تصبح فترات الركود الاقتصادي الأكثر تكراراً وحدّة، سويّة مع معدل التضخم المتصاعد، النمط القياسي في المجتمعات المحكومة ديمقراطياً.

عجز غير محدود

سياسة الإنفاق والضرائب

الحكومات التي يجب أن تنتبه إلى الرأي العام كانت تغرى منذ فترة طويلة لصرف أكثر مما تجمعه من الضرائب. ليس عليك أن تدرس الاقتصاد لتتعلّم أنّه من الأسهل على مشرّع ما دعم تخفيضات الضريبة من زياداتها، ودعم الإنفاق المكبّر بدلاً من الإنفاق المخفّض. كنتيجة لذلك، حتى لو رغب كلّ عضو من أعضاء المجلس التشريعي بفائض ميزانية، فليس من الضروري أن يظهر الفائض. بالرغم من أن أغلبية كبيرة من الناخبين قد يرغبون بتخفيض المصروفات الحكومية، إلا أنهم سيرغبون أيضاً بإنفاق متزايد، أو على الأقل عدم تخفيض، للجزء الصغير جداً من الميزانية الكليّة الذي يشكّل قطعتهم الخاصة من الكعكة. وعندما تقطّع تلك القطعة الخاصة، تقوم كلّ مجموعة صغيرة ذات المصالح الخاصة بجعل المشرّعين يعلمون أن قَطعاً في هذه النقطة سيكون له نتائج على المساهمات والأصوات في الحملة الانتخابية. ليس هناك طريقة لتخفيض الميزانية الكليّة مع توسيع كلّ مادة فردية فيها. لهذا السبب ترتفع المصروفات الحكومية في أغلب الأحيان حتى عندما يكون كلّ مشرّع يريد بصدق أن تقلّ.

أدارت حكومة الولايات المتّحدة عجزاً في الميزانية في كلّ سنة من عام 1970 وحتّى نهاية 1997، على الرغم من حقيقة أنّه على طول هذه الفترة، كان أغلب أعضاء كلا الطرفين يشتكون بصوت عال من أخطار مثل هذا العجز. لم ينتج الفائض الذي ظهر أخيراً في عام 1998 بعد ثلاثة عقود تقريباً من العجز الشديد بفضل أيّ من الكونغرس أو البيت الأبيض، بل بسبب عائدات الضريبة

---

[1] في النهاية، الميل هو للحكومات الديمقراطية لتنشغل في تمويل العجز، وتجميع الدين العام، وبعد ذلك جعله عملية شرعية، مما يؤدّي إلى التضخم إذا لم تكن الحكومة مقيدة بالقواعد التي تربط السياسة المالية والنقدية. كان الجهد في "ربط أيدي الحكومة" بالسياسة المالية والنقدية سمة رئيسية لاقتصاد السياسة العامّة لكل من ميلتون فريدمان (فائز بجائزة نوبل في عام 1976) وجيمس بيوكانن (فائز بجائزة نوبل في عام 1986). دافع فريدمان عن قاعدة نقدية، وبيوكانن دافع عن القواعد الدستورية التي دعت إلى ميزانية متوازنة. وجادل كلاهما بأنّ القوانين ستتجاوز التحفّظ في توليد سياسة اقتصادية جيدة.

المتزايدة جداً التي ولّدتها التوسّعات الاقتصادية المستمرة. يبيّن الجدول 1-18 فائض أو عجز الميزانية الفيدرالية في كلّ سنة من عام 1940 وحتى عام 2003. العجز الذي تجاوز ربع تريليون دولار في عام 1992 و1993 تناقص باستمرار وتحوّل أخيراً إلى فائض في عام 1998، في الغالب كنتيجة للزيادات الصحّية في الإيرادات الحكومية. لكن تلك الزيادات حدثت بدون مساعدة الزيادات في نسب الضريبة. لأن الحكومة الفيدرالية تعتمد في إيراداتها بشكل كبير على ضرائب الدخل الشخصية والمتعلّقة بالشركات، ترتفع إيراداتها بشكل آلي في فترات التوسّع الاقتصادي، وتتناقص في فترات الركود الاقتصادي. سياسة ضريبية غير دورية، تلك التي تحاول كبح التوسّعات وتهدئة فترات الركود الاقتصادي، ستكون سياسة تنتج عجزاً عندما يتناقص الناتج المحلي الإجمالي وتنتج فائضاً عندما يرتفع. لكن الفائض الصغير لعام 1998، الذي أتى بعد سبع سنوات كاملة من بدء التوسّع الطويل للتسعينات وفي وقت كان فيه العديد من المحلّلين يتوقّعون ركوداً وشيكاً، لا يمكن أن يكون ناتجاً عن التشاور والقرار المسؤول من إدارة كلينتون.

منذ أحداث 9/11، وأثناء الإدارة المفترض أنها محافظة اقتصادياً للرّئيس بوش، عادت الولايات المتّحدة إلى تمويل العجز في الميزانية بشكل جديّ، والعجز في الميزانية لعام 2003 تجاوز 300 بليون دولار، وكما نراجع هذا الفصل، العجز المتوقّع لعام 2004 هو أكثر من نصف تريليون دولار.

أما الديمقراطيات الصناعية الأخرى في العالم فنادراً ما قامت بعمل أفضل أثناء العقد الأخير أو ما شابه. من عام 1991 وحتّى نهاية عام 1997، واجهت كلّ من البلدان التالية عجزاً سنوياً في الميزانية: كندا، وأستراليا، وبريطانيا، وفرنسا، وألمانيا، وإيطاليا، والسويد، وسويسرا. يمكن إضافة أسماء أكثر! يبدو أن ضغوط السياسة في مجتمع ديمقراطي تجعل العجز طريقة حياة للحكومات الوطنية هذه الأيام، باستثناء فترات نادرة، مثل عام 1998 في الولايات المتّحدة، عندما أدّى النمو الاقتصادي إلى توسّع الإيرادات بشكل أسرع مما يمكن للمجلس التشريعي أن يتفق على كيفية صرفها، ويخترع تبريرات معقولة لعمل ذلك. يجدر ملاحظة أنّ فائض الميزانية الأمريكي في عام 1998 سيبقى عجزاً إذا استثنينا نظام الضمان الاجتماعي؛ نشأ "الفائض" من حساب الأموال التي خصّصت لمخصّصات الضمان الاجتماعي المستقبلية.

جدول 1-18: ميزانية حكومة أمريكا الفيدرالية بالدولارات الحالية (المبالغ بملايين الدولارات)

السنة	الفائض أو العجز (-)	السنة	الفائض أو العجز (-)
1940	2.9 -	1972	23.4-
1941	4.9 -	1973	14.9-
1942	20.5 -	1974	6.1-
1943	54.6 -	1975	53.2-
1944	47.6 -	1976	73.7-
1945	47.6 -	1977	53.7-
1946	15.9 -	1978	59.2-
1947	4.0	1979	40.7-
1948	11.8	1980	73.8-
1949	0.6	1981	79.0-
1950	3.1 -	1982	128.0-
1951	6.1	1983	207.8-
1952	1.5 -	1984	185.5-
1953	6.5 -	1985	212.3-
1954	1.2 -	1986	221.2-
1955	3.0 -	1987	149.7-
1956	3.9	1988	155.2-
1957	3.4	1989	152.5-
1958	2.8 -	1990	221.2-
1959	12.8 -	1991	269.3-
1960	0.3	1992	290.4-
1961	3.3 -	1993	255.1-
1962	7.1 -	1994	203.2-
1963	4.8 -	1995	164.0-
1964	5.9 -	1996	107.5-
1965	1.4 -	1997	22.0-
1966	3.7 -	1998	69.2
1967	8.6 -	1999	125.6
1968	25.2 -	2000	236.4
1969	3.2	2001	127.4
1970	2.8 -	2002	157.8-
1971	23.0 -	2003	375.3-

المصدر: مكتب الإدارة والميزانية، البيت الأبيض.

لِمَ لا حكومة على كل المستويات؟

على أية حال، إذا كان لهذا التحليل أن يفسّر عجز ميزانية الحكومة المزمن، فإنه يجب أن يوضّح سبب عدم إنتاج الولايات والحكومات المحليّة لمثل هذا العجز، وسبب عدم عمل الحكومات الوطنية (الفيدرالية) ذلك بانتظام في وقت السلام قبل عام 1970.

الدائنون لا يقلقون بشأن الإقراض إلى الطرف الذي يسيطر على وسائل التسديد

في بادئ الأمر، تختلف الولايات والحكومات المحليّة عن الحكومات الوطنية في نقطة حاسمة واحدة. الحكومة الوطنية فقط هي التي لها سيطرة على وسيط المبادلة، وهي الوسائل النهائية لدفع الديون. الولايات والحكومات المحليّة مثلك: يمكنهم أن يقترضوا وبالتالي يمكنهم أن يديروا العجز فقط إذا تمكنوا من إقناع

الدائنين المكنين أن ذلك العجز عبارة عن عجز مؤقت اليوم وسيعوّضه فائض الغد. إن العجز الدائم والمزمن من ناحية الولايات والحكومات المحليّة تستثنى من قبل حقيقة أنّ الدائنين لن يمدّدوا القرض إلى حكومة ما إلا إذا اعتقدوا أن الحكومة ستكون قادرة على إعادة دفع ديونها بالكامل، وفي الوقت المحدد. على أية حال، لن تفرض هذه الحقيقة أي قيد على الولايات، لأن الدائنين يعرفون بأنّ الحكومة الفيدرالية يمكنها دائماً أن تخلق المال الذي تحتاجه للإيفاء بالتزاماتها. على الرغم من أن عملية خلق المال من هذا النوع تعني أنّه سيتم إعادة دفع المال إلى الدائنين بالدولارات ذات القيمة الناقصة، فإن هذا يعني أيضاً أنّ كلّ الحملة الآخرين للدين المحدّد بالدولار، وليس فقط دائني الحكومة الفيدرالية، سيتم إعادة دفع المال لهم بالعملة المخفّضة. ولذلك، لا أحد (على الأقل لا أحد من الذين يستعملون الدولارات كوسيط المبادلة العادي) قلق بشأن إقراض الحكومة الأمريكية.

لكن لماذا لم تدر الحكومة الفيدرالية العجز المزمن وقت السلام قبل عام 1970؟ ولماذا بدأت الديمقراطيات الصناعية الأخرى خلال السنوات الأخيرة فقط بجعل العجز هو القاعدة بدلاً من كونه الاستثناء؟ قد يكون الجواب هو زوال الإجحاف القوي المسبق ضدّ العجز الحكومي، الإجحاف الذي استعمل للنظر إلى مثل هذا العجز على أنه لا أخلاقي، لأنه يثبت فشلاً لا مبالياً من جهة الحكومة في التعايش مع وسائلها. عملت الاتهامات الأخلاقية التي استمرت بقوة وعلى نحو واسع كمراقبة فعّالة على المشرّعين، خصوصاً عندما التزم أغلبية المشرّعين بأنفسهم بذلك الاتهام الأخلاقي. "الدّين المالي" القديم الخاص بالاقتصاديين التقليديين أُجمل في ذلك الوقت من قبل الحاكم فرانكلين روزيفلت، الذي كان يدير حملة للرئاسة في تموز من عام 1932: "يمكن لأيّ حكومة، مثل أيّ عائلة، أن تصرف لمدّة سنة أكثر بعض الشيء مما تكسبه. لكنّنا أنا وأنت نعرف بأنّ استمرار تلك العادة يعني بيتاً فقيراً".

لكن شيئاً ما تغيّر بشكل كبير منذ أن لفظ روزيفلت بتلك الكلمات. لم يعد زعماء الرأي في الولايات المتّحدة والديمقراطيات الأخرى مقتنعين بحزم مثلما كانوا بأن العجز لا أخلاقي. "يعرف" الجمهور اليوم وبشكل مبهم أنّ العجز في الميزانية يمكن أن يكون وسيلة للترويج للازدهار. يفترض أن يكون الدرس الذي تعلّمناه من التحليل الكينزي بعد ركود الثلاثينات العظيم هو أنه من غير الضروري موازنة الميزانيات من سنة إلى سنة؛ من الضروري أن تكون موازَنة فقط على مدار الدورة الاقتصادية، مع كون الفائض في فترات الازدهار مصدراً لتعويض العجز في فترات الركود الاقتصادي. كان الاقتصاديون يستعملون هذا التحليل بكثرة في الستّينات والسبعينات ليثبتوا أن العجز كان جيداً للاقتصاد وأن من يصر على موازنة ميزانية حكومة، فقط لم يفهم "الاقتصاد الحديث". يبدو أن أكثر الناس يرغبون بأن يقتنعوا بالشيء الذي يودّون أن يكون صحيحاً!

هل العجز «لا أخلاقي» إذا كان من أدوات السياسة العامة؟

إنّ المشكلة في هذا المذهب الاقتصادي الجديد أنّ تأثيره هو السماح بالعجز الدائم. ليس هناك فترة مالية يمكن تعريفها على أنها "مدار الدورة الاقتصادية." كنتيجة لذلك، لا يجب أبداً وضع ميزانية للفائض الذي يفترض أنه يوازن العجز؛ من الممكن أن يكون موعوداً به دائماً للسنة القادمة أو السنة التي تليها. بإزالة الضغط الفعّال الأخير نحو ميزانية متوازنة، أصبح تحيّز العملية السياسية الديمقراطية هو المسيطر وجعل العجز هو القاعدة بدلاً من كونه الاستثناء. مع استمرار سنوات العجز وتزايد الديون الوطنية بدون أن تسقط السماء، الاتهام الذي يقول أن ميزانية الحكومة يجب حقاً أن توازن، سيفقد تماسكه حتماً. نظر آدم سميث وصديقه ديفيد هيوم إلى ديون الحكومات في القرن الثامن عشر، ديون تحمّلتها الحكومات كنتيجة للحروب وهي بسيطة جداً حسب المعايير الحديثة، وتوقّعا الانهيار. لا أحد تقريباً قلق اليوم بشأن الديون الوطنية الأكبر بكثير مما سبق لسميث أو هيوم أن صادفاه. يبين الجدول 2-18 كيف تقلّص الدين الوطني الأمريكي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي بعد الحرب العالمية الثانية. لإلقاء الضوء على نقطتنا حول النزاع بين "الاقتصاد الجيد" و"السياسة الجيدة"، وكيف أن حتى أولئك الذين يبدون تفضيلاً قوياً لاتّباع السياسات المسؤولة مالياً، قد لا يتابعون تلك السياسات في النهاية بسبب الحوافز في الميدان السياسي، من المهم الإشارة إلى أنّه كان هناك رئيس محافظ، رونالد ريغان، ذلك الذي ترأس الإدارة إبان العجز الهائل في الميزانية الذي سبّب بدء الدين الوطني بالنمو بسرعة بعد عام 1980. بالرغم من أن بعض التوقّعات المتجهّمة للانهيار المطلق سُمعت في ذلك الوقت الذي انتفخت فيه الديون، إلا أنه يبدو واضحاً جداً بعد ما يقارب الـ 25 سنة أنّ العجز الكبير والدين الوطني الضخم لا يسبب بالضرورة سقوط السماء، على الأقل ليس فوراً، طالما أن هناك عوامل أخرى، مثل النمو الاقتصادي، عمل على تحسين التكاليف قصيرة الأجل من تزايد الدين الوطني[2].

---

[2] الفترات فوق التضخمية، على أية حال، تُسبق في أغلب الأحيان بفترات تراكم دين وطني. ترفع الحكومات إيراداتها لتمويل الإنفاق من خلال ثلاثة مصادر: (1) النظام الضريبي، و(2) الاقتراض، و(3) التضّخم. كما ناقشنا سابقاً، الحوافز للمسؤولين المنتخبين ديموقراطياً متحيّزة بقوة ضدّ استعمال الزيادات الضريبية أو تخفيض الإنفاق للإبقاء على التوازن بين الإنفاق والإيرادات. بدلاً من ذلك، التحيّز الطبيعي هو نحو الاقتراض وبعد ذلك التضخم من أجل تلبية الالتزامات المالية بالدولارات "الأرخص". كان ميلتون فريدمان مشهوراً بالمجادلة بأنّ التضّخم، دائماً وفي كل مكان، عبارة عن ظاهرة نقدية وقد كان محقاً، لكنّنا يمكن أن نعدّل قول فريدمان المأثور بعض الشّيء، ومع خطر المبالغة، ونقول أنه دائماً وفي كل مكان هي نتائج تخلخل التوازنات المالية. مثال حديث عن كيف يمكن أن يهدّد نقص الانضباط المالي في النهاية بدمار نظام نقدي، هو الأزمة في الأرجنتين التي حدثت للبلاد في عام 2001. جعل مجلس العملة الذي كان في العمل مواصلة التصرّف المالي اللامسؤول أمراً مكلفاً على الحكومة، وبالتالي انسحب دومنجو كافالو (محافظ المجلس) بشكل ملحوظ من مجلس العملة، مما أدّى إلى انهيار البيزو (عملة الأرجنتين) ومستوى معيشة الناس في البلاد. باختصار، لم يكن مجلس العملة هو الذي فشل، وإنما عدم القدرة على التحكم في السلوك المالي للحكومة.

الاقتصاد السياسي للسياسة النقدية

ماذا عن السياسة النقدية في كل هذا؟ هل بإمكان السلطات النقدية أن ترفض تمويل العجز الحكومي؟ افترض أنّ مجلس الاحتياط الفيدرالي سمح لمخزون المال بالنمو بمقدار 2 أو 3 بالمائة في السّنة فقط. ماذا سيحدث؟ هل يمكن أن تدير الحكومات عجز ميزانية كبير ومستمر إذا حجبت بنوكها المركزية عنها التعاون؟

جدول 2-18: دين الحكومة الفيدرالية كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي (الأرقام هي للسنوات المالية)

1945	118%
1950	94
1955	69
1960	56
1965	47
1970	38
1975	35
1980	33
1985	44
1990	56
1995	68
1999	62

المصدر: مكتب التحليل الاقتصادي.

ذلك سؤال مهم لأن المصرفيين المركزيين في الدول الديمقراطية لا يكونون عادة خاضعين لكلّ الضغوط السياسية التي تعيق المسؤولين المنتخبين. كان الناس الذين خلقوا نظام الاحتياطي الفيدرالي في الولايات المتّحدة في عام 1913 مدركين بأنّ السياسة الشعبية تمارس ضغطاً على الحكومات لمتابعة السياسات التضخّمية، لذا وضعوا سيطرة النظام النقدي في أيدي مؤسسة مستقلة عن الحكومة الفيدرالية. أعضاء مجلس المحافظين معيّنون بالقانون لمدة 14 سنة حتى يتمكنوا من التصرّف بشكل مستقل عن الكونغرس والإدارة. ولكن، ماذا سيحدث

إذا مارس مجلس الاحتياط الفيدرالي استقلاله القانوني إلى حدّ معارضة سياسات الحكومة المالية بشكل مباشر؟

سيخسر مجلس الاحتياط الفيدرالي في مجابهة شاملة، لأن الكونغرس يمكن، في النهاية، أن يأخذ الاستقلال الذي منحه. من الناحية الأخرى، سيكون الكونغرس ممانعاً لاتّخاذ مثل هذه الخطوات المثيرة أو لتعجيل نقاش عامّ الذي قد يرى فيه أعضاء الكونغرس كمحامين لا مبالين بشأن التضّخم. لذا فمن المحتمل أن يتابع مجلس الاحتياط الفيدرالي لحد ما، سياسات نقدية صمّمت لإعاقة الاقتراض الحكومي.

درجات مختلفة من الاستقلالية للبنوك المركزية

يثمّن أكثر المواطنين الألمان إلى حد كبير جداً استقلال بنكهم المركزي، وسبب ذلك بشكل كبير هو أنهم يتذكّرون التأثيرات الكارثية للتضخم الجامح الذي واجهته ألمانيا في العشرينات، عندما أنتج البنك المركزي مالاً جديداً بالسرعة التي يمكنه أن يطبع بها النقود. فرض ذلك لمدة طويلة مراقبة على الميول بين المشرّعين الألمان للدخول في تمويل العجز. في حين تتمتّع البنوك المركزية بأقل استقلال، هم قادرون على فرض أقل قيد على الميول المبذّرة لسلطاتهم التشريعية الوطنية.

تزوّد نيوزيلندا حالة مثيرة بشكل خاص. أوصلت الطرق المبذّرة للنظام السياسي الديمقراطي نيوزيلندا إلى حافّة الإفلاس في عام 1984. كان القرض المحلي لحكومة نيوزيلندا، الذي موّله البنك المركزي، يولّد معدل تضخم غير مقبول سياسياً، وقطع الدائنون الأجانب الإقراض لأنهم شكّوا في قدرة نيوزيلندا على إعادة الدفع إلا في حالة تخفيض الدولارات النيوزيلندية. كان من اللازم تشريع إصلاحات صارمة، وقد فعلوا ذلك. بدأت الحكومة بقول "لا" إلى كلّ مجموعة مصالح خاصة وأفلتت منها بالإشارة إلى حالة الطوارئ الوطنية التي لم تعطها أي خيار آخر جدلياً. فرضت الحكومة أيضاً عقداً على الرئيس التنفيذي للبنك المركزي، الذي قام بعمل تقييد على معدل التضّخم، وعمل ضمنياً، تقييداً على نمو المال وبالتالي على إقراض البنك المركزي، كشرط للإبقاء على عمله. من المحتمل أنك لم تلحظ، لكن نيوزيلندا لم تكن بين الديمقراطيات الصناعية التي أدرجناها على أنها تدير عجز ميزانية في كلّ سنة من عام 1991 حتّى نهاية عام 1997. ميزانية حكومة نيوزيلندا كانت في فائض من عام 1994 حتّى نهاية عام 1997. لسوء الحظ، عندما تحسّنت الحالة الاقتصادية في نيوزيلندا، تراجعت العديد من إجراءات الإصلاح التي أدّت إلى الانتعاش الاقتصادي مرة أخرى بسبب ضغوط المجموعات ذات المصالح الخاصّة.

بالرغم من أن البنك المركزي في الولايات المتّحدة الأمريكية هو رسمياً مؤسسة مستقلة بدلاً من كونه ذراع السلطة التنفيذية للحكومة، إلا أنه عرضة للشكّ فيما إذا كان سيستمرّ لمدة طويلة جداً في أيّ سياسة وضعها مباشرة

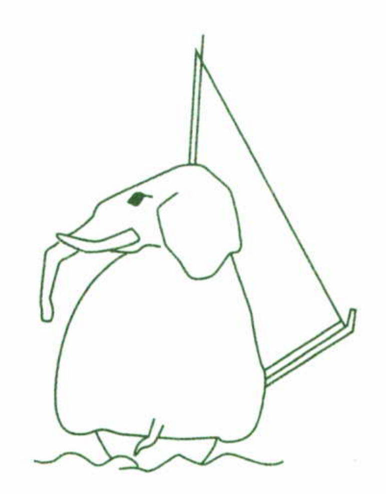
معارضة لأهداف المسؤولين المنتخبين. إنّ الأسباب متجذّرة جزئياً في الريبة حول الطريقة التي تعمل بها السياسة النقدية، وجزئياً في العداوة العامّة المتزايدة نحو مجلس الاحتياط الفيدرالي التي تربّيها مثل هذه الاستقلالية بالتأكيد، وجزئياً في المحافظية البيروقراطية التي تسيطر بشكل حاسم تقريباً على سياسات أي بنك مركزي.

الاستنساب والقوانين

هناك دليل معتبر للإيحاء إلى أن استعمال السياسة المالية والنقدية الاستنسابية في السبعينات لحفظ توازن الاقتصاد أدى في الحقيقة إلى زيادة عدم توازنه. سيتنازع بشدّة على هذا الحكم، الذي لا يمكن أن يعرض بشكل حاسم، أولئك الذين يريدون التصديق بأنّنا نمتلك المعرفة والمهارات المطلوبة للحصول على فترات ركود اقتصادي أكثر اعتدالاً، واستقرار أسعار أكبر من خلال إدارة الطلب الكلي. لن تثبّط حقيقة أنّ سياسة تحقيق التوازن فشلت بشكل واضح في السبعينات من عزيمة أي شخص يعتقد أنّها فشلت فقط لأن الناس المناسبين لم يكونوا هم المسؤولون. لكن لا يجب تقييم المؤسسات على أساس افتراض أن الملائكة سيديرونها[3]! إنه من المحتمل أكثر بكثير أن السياسات الحكومية ستكون تحت سيطرة السياسيين أكثر من كونها تحت سيطرة الملائكة، وأن السياسات النقدية والمالية بشكل خاص ستعدّ في نفس السياق السياسي الذي ينتج القرارات الخاصة بتعرفات الاستيراد، ومشاريع ضبط الفيضانات، وإنشاء الطرق السريعة، وتحديد مواقع القواعد العسكرية.

---

[3] ناقش فريدرك هايك (فائز بجائزة نوبل في عام 1974) في مقالة كتبت في الأربعينات بأن ميل الاقتصاديين التقليديين إلى تفضيل القواعد بدلاً من الاستنساب في السياسة العامّة يمكن أن تتبّع رجوعاً إلى آدم سميث وإلى الرغبة بمنع الزعماء السيئين من أن يقوموا بما يؤذي عندما يكونون في مواقع القوّة. "النقطة الرئيسية التي يمكن أن يكون هناك القليل من الشكّ حولها هي أنّ اهتمام سميث الرئيسي لم يكن ذا قدر كبير فيما يخص ما يمكن لأحدهم أن ينجز من حين لآخر عندما يكون في أفضل حالاته، ولكن أن تكون عنده أقل فرصة ممكنة للإيذاء، عندما يكون في أسوأ حالاته." ويتابع هايك القول بأن الاقتصاد السياسي لسميث كان اقتصاداً لم "يعتمد في عمله على إيجادنا لرجال جيدين لإدارته، أو على أن يصبح كلّ الرجال أفضل مما هم عليه الآن، وإنما اقتصاداً يستفيد من الرجال في كلّ تنوعهم وتعقيدهم المعطى، الجيد أحياناً والسيء أحياناً أخرى، الذكي أحياناً والغبي في أغلب الأحيان." مخاوف سميث ردّدت في مناقشات الآباء المؤسسين للولايات المتّحدة، مثل جيمس ماديسون في "الأوراق الفيدرالية"، رقم 51، حيث أصرّ على أنّه يجب علينا أن نؤسّس هيئات حكومية تعترف بأن المهمّة ليست حكم الملائكة ولا افتراض أنّ الحكومة يديرها الملائكة، ولذا دعى إلى تأسيس وإنشاء مؤسسات حكومية تدقّق الطموح بالطموح. كان التناقض عند ماديسون هو أنّنا نحتاج لتشجيع الحكومة أولاً لكي تكون قادرة على الحكم بشكل فعال، لكننا بعد ذلك، علينا إعاقتها فوراً حتى لا تتمكن من إساءة استغلال سلطتها.



إن البديل للسياسات المالية والنقدية الاستنسابية ليس اللا سياسة، وإنما بالأحرى سياسات مستندة على التزامات مؤكّدة بالقوانين المنشورة. تدعى هذه أحياناً سياسة مالية ونقدية آلية أو غير استنسابية. لكن في الحقيقة ليس هناك شيء آلي فيما يخص الالتزام بالقوانين المعلنة بشكل واضح، ومواصلة عمل ذلك في مواجهة الإغراءات القوية لتخفيف القوانين هو بالتأكيد فعل استنسابي (اختياري). إن القضية ليست ما إذا كان الاستنساب (الاجتهاد) أفضل من غيابه. إنّ المسألة، بالأحرى، هي ما إذا كان هناك أي شخص يمكنه في الحقيقة أن يزيد من توازن واستقرار الاقتصاد عن طريق نقل ميزانية الحكومة بتروّ بين الفائض والعجز، وتغيير مال البنك المركزي أو متطلبات الاحتياطي بتروّ. يدّعي الشكّاكون بأن الجهود المبذولة لحفظ التوازن بهذه الطرق ستكون في الحقيقة مزعزعة للاستقرار والتوازن، لأنه لا يوجد عند أي أحد المعرفة والإمكانيات الأخرى، التقنية والسياسية، المطلوبة لمعالجة الطلب الكلي بالدقّة اللازمة. قد يتمكن فيل رشيق بما فيه الكفاية من أن يوازن مركباً شراعيّاً في طقس قاس عن طريق نقل وزنه من مكان إلى آخر بكياسة وفي التوقيت المثالي. لكن رفاق الإبحار قد يفضّلون، وبدون هذه الهدايا، أنّ يبقى هادئاً في مركز المركب.

يقدّم أولئك الاقتصاديون الذين يعتقدون أنّ السياسات المالية والنقدية جعلت فترات الركود الاقتصادي أسوأ وزادت التضّخم خلال العقود القليلة الماضية توصيتين. فيما يتعلق بالسياسة المالية، فهم يريدون تحديد مستوى النفقات بغض النظر عن أيّ أولوية استقرار وتوازن أو نسب ضريبية وذلك من أجل موازنة الميزانية خلال فترة طبيعية. في فترات الركود الاقتصادي، ستنخفض الإيرادات الضريبية بعد ذلك وستكون الميزانية آلياً في حالة العجز. ستكون الإيرادات الضريبية في فترة الازدهار أو عندما يكون هناك تحسّن جيّد على طول الفترة، عالية وستولّد فائضاً بشكل آلي. سيعمل العجز والفائض المتكرران كحكّام تنظيم ذاتي، مضائلين للتذبذبات في الاقتصاد، لأن الحكومة ستخفّض الدخل والإنفاق الصافيين عندما يكونان عاليين جداً، وستوسّعهما عندما يكونان منخفضين جداً. إن وظيفة أيّ أنشطة لسياسة استنسابية إضافية هي على الأرجح، وفقاً لمؤيدي السياسة الآلية، مفاقمة عدم الاستقرار والتوازن أكثر من تقليلها، لأنه من الصعب توقيت الأعمال الاستنسابية بشكل ملائم ولأن التوقع منهما يخلق ريبة إضافية لصانعي القرار.

يريد نقّاد إدارة الطلب الاستنسابية أيضاً سياسة نقدية ليعلنوا طريقاً ويتمسّكوا به. يريدون من مجلس الاحتياط الفيدرالي أن يبقي على إشراف مستمر على الاحتياطي النقدي، إمّا بالمحافظة عليه ثابتا أو بالسماح له بالزيادة بنسبة معيّنة محدّدة، ومعروفة، ومنتظمة، ومعتدلة، ربما نسبة تساوي متوسط معدل النمو طويل الأجل للناتج الحقيقي. هناك مثبتات نقدية آلية بالإضافة

إلى المثبتات المالية الآلية في النظام الاقتصادي. سيسير تضخّم اقتصادي ما في النهاية ضدّ رفع أسعار الفائدة وتقييد ائتمان أكثر صرامة إذا لم يغذّ المدراء النقديين التضخّم بضخّ احتياطيات جديدة إلى النظام المصرفي. وأثناء فترة الهبوط الاقتصادي، ستميل شروط الإقراض إلى التحسّن كنتيجة لركود الطلب على القروض، مما يشجّع بعض المستثمرين المحتملين. إدارة أكثر من هذا، كما هي الحال في السياسة المالية، من المحتمل أن تزيد عدم الاستقرار والتوازن أكثر بكثير من أن تقلله – على الأقل وفقاً لنقّاد السياسات الاستنسابية.

مَن في غرفة السيطرة؟

يستند الدافع لتعديل دستوري في الولايات المتّحدة لطلب ميزانية فيدرالية متوازنة بشكل أساسي على الإيمان بأن الرقابة السياسية على الاقتصاد يجب أن تكون هي نفسها خاضعة للرقابة. ذلك فهم عميق مهم. لكن إذا كان لمثل هذا التعديل أن يشرع ويصادق عليه، فإن موازنة الميزانية ستبقى مهمّة صعبة. لاحظ أن الميزانية عبارة عن توقّع، وليست أوامر. عندما يرسم الكونغرس ميزانية ما، فإنه يتوقّع بعض مبالغ معيّنة للدخل ويصادق على مجموعة معيّنة من المشاريع المستقبلية. لكن المستقبل لا يتطابق بالضبط مع توقّعات أي أحد ويحيد عنها أحياناً بشكل مثير جداً. ولذلك فإن تحقيق ميزان سنوي بين النفقات والإيرادات قد يفرض تغييرات مفاجئة وحادّة في إقرار النفقات ونسب الضريبة، تلك التي من المحتمل أن تكون أعمالا مربكة من ناحية الحكومة الفيدرالية. وفي التحليل الأخير، فإنها لن تمنع الكونغرس والرئيس من توقيت وتخصيص المدفوعات التحويلية، أو المشتريات الحكومية، أو قانون ضريبي يتغيّر بطرق تزعزع توازن الاقتصاد لكنها تحسّن من احتمالات إعادة انتخاب أصحاب المناصب.

بالرغم من أنّنا لا يجب أن نتوقّع من المسؤولين أن يكونوا ملائكة، إلا أنه لا يجب علينا أيضاً أن نتوقّع المعجزات من الصيغ. قال الفيزيائي اليوناني أرخميدس بافتراض أنّه يمكن أن يحرّك الأرض نفسها إذا كان هناك بقعة قويّة واحدة يمكن أن تقف عليها. إنّ فكر مثل هذه النقطة الأرخميدية الممتازة يفتن أولئك الذين يهتمون بالمشاكل الاقتصادية. "يجب أن يكون هناك حلّ. إذا كان الاقتصاد لا يعمل بشكل صحيح، فسيكون عندنا الحكومة لتصلحه. إذا لم تعمل الحكومة بشكل صحيح، فسنعدّل الدستور. إذا لم نتمكن من الحصول على الدستور معدّلاً، فسنبدأ بحملة تثقيفية واسعة. إذا لم يعمل التثقيف، فسيكون عندنا الحكومة لتحوّل نظام التعليم بالكامل." إنه فقط ليس هناك أيّ بقعة قويّة يمكن لأرخميدس أن يضع فيها نقطة ارتكازه ويرفع المجتمع إلى الموقع الصحيح.

يعتمد تشغيل الاقتصاد، سويّة مع تشغيل الحكومة وكلّ مؤسسة اجتماعية أخرى، في النهاية على قدرتنا المتبادلة على ضمان التعاون. لاحظنا في الصفحة الأولى من الفصل الأول كم هو صعب على معظمنا حتى أن نعرف العديد من الطرق الاستثنائية التي نتعاون بها كلّ يوم بنجاح. كما هو الحال مع محرّك سيارة، الفشل فقط هو ما يسترعي انتباهنا. عندما يعمل المحرّك بشكل جيد، لا نفكّر في الموضوع؛ نعطي انتباهنا إلى المنظر أو الطريق أمامنا. لكن لأننا لا ننظر إلى آلياتنا الخاصة بالتنسيق الاجتماعي عندما تعمل بشكل جيد، فإننا نخفق في أغلب الأحيان في اكتشاف كيفية عملها بالضبط أو كيفية اعتمادنا على أدائها السلس المستمر. ونستنتج في أغلب الأحيان خطأ بأنّ قطعة تصليح بسيطة ستجعلها تعمل بشكل أفضل.

واجهت النظم الاقتصادية الصناعية الغنية دائماً تقلّبات دورية في الإنتاج والتوظيف. يبدو بعض عدم الاستقرار والتوزان على أنه خاصية متأصّلة لنظام اقتصاد حرّ تكون فيه القرارات غير مركزية، لا أحد يعرف ما يفعله أو ما سيفعله الآخرون، وتحدث أكثر الصفقات من خلال وسط المال. استنتج البعض، مع ماركس، أنّ هذه الخاصية تخلق حالة مفروضة لإلغاء أنظمة الاقتصاد الحرّ، أو ما يدعونه هؤلاء النقّاد عادة بالـ "رأسمالية". ينضمّ الآخرون إلى كينز، الذي جادل بأنّ التدخّل الحكومي الملائم يمكن أن يحوّل عدم الاستقرار والتوزان المتأصّل لأنظمة الاقتصاد الحرّ إلى مستوى معقول مما يؤدي بالتالي إلى المحافظة على الرأسمالية، وجعل فوائدها الكبيرة نسبة إلى أيّ بديل عملي تستحق حقاً المحافظة عليها. ما يزال الآخرون يجادلون بأنّ عدم الاستقرار والتوازن سيكون أقل بكثير مما كان عليه في الماضي، وبالتالي سيكون مقبولاً سياسياً واجتماعياً، إذا قامت الحكومة ببساطة بتأسيس نظام قوانين صحيح لضبط سلوكها الخاص وسلوك النظام المصرفي.

إنّ الحجج الضمنية حجج قديمة جداً. كيف تتعدّل الأسعار بسلاسة وبسرعة مع ظروف الطلب أو العرض المتغيرة؟ كيف تتنقّل الموارد بسلاسة وبسرعة استجابة للمعلومات الجديدة التي تقدّمها الأسعار المتغيرة؟ بالرغم من أنّنا يمكن أن نتمنّى أنّ يحسّن الاستفسار التجريبي والنظري المستمر فهمنا لهذه الأمور، إلا أنه من الصعب جداً إجابة أسئلة تصوّر كبير من هذا النوع بشكل يرضي الجميع. الحقيقة والهوى، والمنطق والشوق يختلطون مع بعضهم البعض أثناء مثل هذه الاستفسارات. أحكامنا حول ما هو ممكن مصبوغة بشكل مهذّب برؤيتنا لما هو مرغوب. من المحتمل أن نجده من الأسهل علينا الاتفاق على الطريقة التي يعمل بها الاقتصاد إذا اتفقنا على الطريقة التي *نريد* أن يعمل بها. على أية حال، في غياب مثل هذا الإجماع، قد يكون علينا فقط أن نستمرّ بمناقشة هذه القضايا بدون أن نكون متأكّدين أبداً من أنّنا وجدنا أفضل الحلول.

تجديد النقاش

الأداء الاقتصادي والاقتصاد السياسي

في بداية التسعينات، كان قلة من الناس مستعدين للمجادلة علناً بأن أنظمة الاقتصاد الحرّ، أو الأنظمة المنسّقة بشكل أساسي من خلال الأسواق بدلاً من حكومات، كانت أدنى من الأنظمة الخاضعة للتخطيط المركزي الشامل من قبل الحكومات. الأحداث، إن لم تكن المجادلات، أسكتتهم تقريباً. إذ بلغ انهيار النسخة السوفييتية للاشتراكية ذروة الاتجاه العالمي، وامتدّ على ربع قرن تقريباً، بعيداً عن التخطيط الحكومي وفي اتّجاه ترك قرارات أكثر للسوق. حتى أن محرّري مجلّة بريطانية اسمها "الماركسية اليوم" أغلقوا مكتبهم وأوقفوا النشر، كأنهم يقولون إن الماركسية ماتت اليوم.

يتأرجح البندول راجعاً—

على أية حال، في نهاية التسعينات، كان نقّاد أنظمة الاقتصاد الحرّ يبدأون باستعادة بعض من ثقتهم المفقودة، وفي عام 1998 نشر محرّرو "الماركسية اليوم" السابقين مجلّتهم لإصدار واحد إضافي لكي يلفتوا الانتباه إلى ما رأوه كحالات فشل الرأسمالية العالمية. روسيا، التي نقلت ولاءها بشكل مثير من الاشتراكية إلى الرأسمالية في بداية التسعينات، كانت عاجزة كلياً مع نهاية العقد، وسيطر الشيوعيون السابقون على الحكومة. كانت الدول الشرق آسيوية التي خلق نموهم الاقتصادي في السبعينات، والثمانينات، وأوائل التسعينات مثل هذه الحالة المقنعة للرأسمالية، تواجه مشاكل حادّة مع نهاية التسعينات، وكان الخبراء يتوقّعون أنّ ما يسمّى بـ"الأزمة الآسيوية" سينتشر قريباً إلى البرازيل، الاقتصاد الأكبر في أمريكا اللاتينية. في بريطانيا، وفرنسا، وألمانيا، وإيطاليا، والبعض من دول أوروبا الوسطى وأوروبا الشرقية التي كانت تابعة للاتحاد السّوفييتي، رفض الناخبون السياسيين الموالين لاقتصاد السوق لمصلحة أولئك أصحاب التوجّه الأكثر اشتراكية أو حتى أولئك ذوي الماضي الشيوعي.

— لكن ليس كل الطّريق

من السّهل المبالغة في أهمية كلّ هذا. كلّ الشيوعيين السابقين الذين وصلوا إلى السلطة في التسعينات في روسيا، وهنغاريا، وبولندا، وإيطاليا، ينكرون الولاء للمبادئ الماضية ولا يعترفون بأي رغبة بتأميم الشركات أو "اشتراكية" الاقتصاد (مهما قد يعني ذلك!). في ما بين سياسيي اليسار الذين انتصروا في الانتخابات في أوروبا الغربية، كلّهم ضمنوا استحسان الناخبين عن طريق الإصرار على أنّهم لن يؤمنوا بمبادئ الاشتراكية القديمة لكنهم كانوا يدافعون الآن عن "طريق ثالث". إذا كان البندول يتأرجح رجوعاً في نهاية التسعينات في اتّجاه السياسات الأقل تأثّراً بالسوق ورقابة حكومية أكثر على النشاط الاقتصادي، فإن الموازنة الجديدة كانت، وبشكل واضح، نزّاعة لتأييد العمل الحرّ وتنسيق السوق أكثر بكثير مما كانت عليه بعد الحرب العالمية الثانية.

ولم يكن واضحاً أن "الأزمة الآسيوية" مثّلت فشل السوق الحرّ. كانت البلدان التي أجبرت على تخفيض قيمة عملاتها والتي هوت بعد ذلك في فترات ركود اقتصادي عميقة، تبقي تلك العملات في مستويات عالية بشكل غير واقعي. لماذا يعتقد العديد من المستثمرين الأجانب أنّ الدولارات التي يستثمرونها في تايلند، أو ماليزيا، أو إندونيسيا سيعاد دفعها في النهاية بالبات، أو الريال، أو الروبية التي ستساوي دولارات بقدر ما كانت تساوي عند مباشرة الاستثمارات الأولية؟ لماذا أعطوا اهتماماً قليلاً جداً لاحتمال أنّ حكومات تايلند، وماليزيا، وإندونيسيا لن تتمكّن من الاستمرار في دفع الدولارات كبديل لعملاتها الخاصة بالقيمة القديمة عندما يعرف كلّ مستثمر محنّك بأنّ هذه العملات لم تكن تساوي ما ادّعته الحكومات؟ كان تفسير ما ظهر كسلوك أحمق بشكل إجمالي الاعتقاد بأن بعض الأطراف القوية، سواء كانت حكومة الولايات المتّحدة أو صندوق النقد الدولي، ستضمن استثماراتها ضدّ أيّ خسارة سببها التغيّر في سعر الصرف عن طريق عدم السماح لمثل هذه التغييرات أن تحدث. اعتقد المستثمرون أنّه إذا استنزفت حكومات تايلند، وماليزيا، وإندونيسيا وبنوكها المركزية احتياطيات نقدها الأجنبي أثناء تثبيت عملاتها في مستوى عالٍ جداً، فإن شخصاً ما سيتقدّم ويسيطر على المهمّة لأن هذه الحكومات ضمنت سعر صرف ثابت والحكومات لا تتهرب من ضماناتها.

إختلاف على أين يقع اللوم

كان المستثمرون مخطئين. وعندما وصل عدد لا بأس به أخيراً إلى نتيجة أن أغلب العملات في آسيا كانت عالية السعر جداً ومبالغ في قيمتها، مستندة على رغبة المستثمرين الواثقين جداً بتزويد الدولارات والعملات الصعبة الأخرى بكميات ضخمة، بدأ المستثمرون بالتراجع. لكن تراجعات من هذا النوع يمكن أن تتحوّل إلى اندحارات بسرعة. يدفع الشكّ بأن البلد "س" سوف لن تكون قادرة لمدة طويلة على الاستمرار في استبدال عملتها بالدولارات بالسعر الرسمي، بعض المستثمرين إلى تصريف استثماراتهم والخروج قبل أن يأتي التخفيض. سيستنزف هذا الأمر احتياطيات النقد الأجنبي للبلد "س". وعندما تسقط احتياطياتها، سيقرّر المزيد من المستثمرين بأنه حان الوقت لتصريف أموالهم وسيتسارع النزف. في مدة لا تزيد عن أيام قليلة فقط، سيتجاوز الطلب على الدولارات والعملات الصعبة الأخرى قدرة البلد "س" على تزويدها بشكل كبير، وما لم تتدخّل البنوك المركزية للدول الأخرى أو صندوق النقد الدولي عن طريق تزويد احتياطيات إضافية، فإن المستوى الذي ثبّت عنده السعر سينهار وعملة البلد "س" ستسقط.

عندما ضربت الحقيقة مستثمرين أجانب في تايلند في عام 1997، أنذر التأثير مستثمرين في ماليزيا إلى حالة مماثلة هناك والمسرحية تكرّرت. إندونيسيا تبعتهم بسرعة. وكان المستثمرون الأجانب يكتشفون فجأة أن هناك خطراً حقيقياً

في القروض عالية الربح التي كانوا يصنعونها، وقد اضطربوا بأعداد كبيرة، مهدّدين حتى استقرار الدول النامية التي لم تثبت سعر عملاتها عند مستويات عالية غير واقعية.

هل كان انهيار أسعار الصرف المثبتة عند سعر معين في بلد تلو الأخرى وخسائر المستثمرين الأجانب فشلاً للسوق الحرّ؟ أم هل كان كلّ هذا الردّ النهائي للسوق الحرّ على السياسات الحكومية الخاطئة، السياسات التي حاولت الإبقاء على أسعار صرف ثابتة في مواجهة النشاطات المالية والنقدية المحلية التي كانت تضغط القوة الشرائية للعملات المحلية إلى الأسفل بثبات؟ هل نشأت المشكلة من العيوب في النظام الاقتصادي أم من العادات الماضية للولايات المتّحدة وصندوق النقد الدولي، التي علّمت المستثمرين بأن يكونوا لا مبالين بمخاطر سعر الصرف، عن طريق كفالة مستثمرين أجانب هدّدوا سابقاً بتخفيض العملة؟

هل كانت فترات الركود الاقتصادي الحادّة التي تلت تخفيضات قيمة العملات دليلاً على عدم الاستقرار المتأصّل للرأسمالية؟ أم هل بيّنت فقط أنّ سياسات الحكومة التي شجّعت زيادة الاستثمار عن طريق التظاهر بحماية المستثمرين من الخطر ستتبع حتماً بانسحاب أموال الاستثمار عندما تثبت تلك الحكومات أنها غير قادرة على تربيع الدائرة؟ لقد حرّكت فترة زيادة الاستثمار العديد من المشاريع غير المستدامة التي لم تكن منافعها المقيّمة بواقعية مساوية لتكاليفها المقيّمة بواقعية. وعندما اتضحت الحقيقة وجفّ صرف الاستثمار، نشأ الركود كنتيجة لذلك وارتفعت البطالة.

الرأسمالية العالمية، كما تدعى، ليست ببساطة نظاماً اقتصادياً. إنها نظام اقتصادي وسياسي. وليس من السّهل دائماً تحديد أين يجب أن يقع اللوم لحالات الفشل. يزعم أكثر المراقبين المطّلعين أنّ الركود المطوّل الذي كانت تعاني منه اليابان خلال التسعينات أدّى في جزء كبير من تردّد السياسيين المسؤولين إلى إغلاق بنوك مفلسة، التي تفرض خسارات مالية كبيرة على المؤيدين الموالين للحزب الحاكم. لكن البنوك المفلسة، محاولة إنقاذ نفسها عن طريق تعزيز أصولها وتخفيض نمو مسؤولياتها، هي بنوك لا تعير وبالتالي تجعل إطلاق مشاريع جديدة ومربحة أمراً أكثر صعوبة على رجال الأعمال. لذا أبقى خجل ورفق السياسيين اليابانيين اقتصادهم متوحّلاً في الركود.

أما بالنسبة إلى روسيا، فإن الانهيار المزعوم لنظام سوقها في عام 1998 لم يكن مثله شيء. لم تطوّر روسيا نظام سوق فعّال بعد تفكك الشيوعية في عام 1991. أشرنا في الفصل الرابع 4 أن الانتقال الناجح من التخطيط المركزي إلى أنظمة السوق في الدول الشيوعية السابقة سيتطلّب إنشاء أو إعادة إنشاء المؤسسات المهمة التي تطوّرت تلقائياً في أكثر المجتمعات التجارية. في غياب حقوق

الملكيــة واضــحة المعالم وحكم القانون، ســوف لن تعمل الأســواق بشــكل مرضٍ[4]. قامت بولندا، وهنغاريا، وجمهورية التّشـيك، وسلوفينيا بصنع انتقال ناجح بشكل كبير لأنهم اسـتطاعوا تأسـيس مجموعة متّفق عليها عموماً من "قواعد اللعبة". الصــين تستمرّ بنجاح كبير، على الأقل إذا كان النجاح يقاس بالنمو الاقتصادي، بطريقتها المحددة وإن كانت متناقضة أحياناً. لكن جمهوريات الاتحاد السّوفييتي الســابق فشـلت بشــكل بارز للجــزء الأكبر في إنشــاء المؤسســات الأساسـية التي ســتمكّن نظام سوق من العمل بإنصاف ورضا. إنّ قواعد اللعبة التي يعمل ضمنها مدراء روســيا في الغالب اليوم انتهازية بشــكل كبير، وموجّهــة إلى المدى القريب، ومــن غير المحتمل تقريباً أن تنتزع أيّ شــيء يشــبه المصــلحة العامّة عن بعد من تفاعل المصــالح الخاصة. لم تصــل اليدّ المخفية التي أشــار إليها آدم سميث إلى روســيا أبداً. قد تكــون الفترة التي تزيد على 70 ســنة والتــي كان المجتمع المدني في الاتحاد السّــوفييتي خاضــعاً فيها بشــكل منظّم إلى المجتمع السياسي، أحدثت فراغاً أكبر بكثير من التغلّب عليه حالما تذاب شــرعية النظام السياسي. قد تكون الســيطرة الرسمية للحزب الشيوعي للعديد من السنوات على كلّ سمة من الحياة الاجتماعية عقّمت أو حتى سمّمت التربة ذاتها التي يجب أن تنمو منها المؤسسات الجديدة[5].

ماذا بعد؟

بدأ هذا الفصــل باعــتراف الأنواع. ليس لدى الاقتصــاديين اليوم المعرفة الواضــحة والدقيقــة حــول إجمالــي عمل النظــم الاقتصــادية التي ســتمكّننا من وصــف علاجات أكيدة لعدم الاســتقرار أو الركود. لكن حتى إذا عملنا ذلك، فإن العلاجــات لا يمكــن أن تكون فعّالة إلا إذا قبلت من قبل أولئك أصــحاب الســلطة

---

[4] مرة ثانية، أشار آدم سميث إلى هذه في كتابه: "ثروة الأمم" عندما جادل بأن "التجارة والصــناعة نــادراً ما يمكن أن تزدهرا لمدة طويلة في أيّ دولة لا تتمتّــع بإقامة عدالة منتظمة، دولة لا يحسّ الناس فيها أنفســهم آمنين في حيازة ملكيتهم، دولة الثقة فيها بالعقود ليست مدعومة من قبل القانــون، ودولة لم يفترض بالســلطة فيها أن تســتخدم بانتظام في فرض دفــع الديون من كلّ أولئك القادرين على الدفع. التجارة والصناعة، باختصار، نادراً ما يمكن أن تزدهرا في أيّ دولة ليس فيها درجة معينة من الثقة في عدالة الحكومة". "ثروة الأمم" (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، 1976 [1776])، المجلد 2، صفحة 445.

[5] لموقف معاكس، أنظر في آندريه شلايفر ودانيال تريسمان، "بلاد طبيعية"، مجلة الشؤون الخارجية (نيســان-أيار 2004). يجادل شــلايفر وتريســمان بأنّ التحوّل الواضــح في روسيا خلال السنوات الـ 15 الماضية كان استثنائياً وبأن روسيا هي الآن بلاد دخل متوسّطة مثالية، والذي يتضمّن نظاماً اقتصــادياً مسيّســاً أكثر من اللازم وعرضــة للتذبذبات بين الأوتوقراطية والديمقراطية. قد يكون هذا محبطاً لأولئك الذين تمنّوا من روسيا أكثر من ذلك، كما استنتج شلايفر وتريسمان، لكن من منظور مهمّة تحويل "إمبراطورية الشرّ" التي كانت توصف قبل 15 سنة فقط كتهديد للناس في الداخل أو الخارج، فإن الإنجاز رائع وجدير بالإعجاب.

لتطبيقها. وحوافز السياسيين، ليس فقط في الحكومات الاستبدادية لكن أيضاً في الحكومات الديمقراطية، سوف لن تقنعهم دائما ليعملوا ما يعتقدون هم أنفسهم أنّه يجب أن يطبَّق لتشجيع نمو اقتصادي ثابت واستقرار سعر معقول.

فما الذي يأتي في القرن الحادي والعشرين؟ الاقتصاديون ليسوا مشهورين بتوقّعاتهم المتفوّقة. كان آدم سميث، على سبيل المثال، متأكّداً من أنه لم يكن عند الشركات مستقبل حقيقي لأنهم فصلوا الملكية عن السيطرة الفعلية، وأولئك الذين أداروها سيستخدمون حكمتهم حتماً لإغناء أنفسهم بدلاً من زيادة قيمة الشركات وثروة ملاكهم الحقيقيين؛ توقّع توماس مالثوس في نهاية القرن الثامن عشر أنّ الدخول الحقيقية لا يمكّن أن ترتفع أبداً لأن عدد السكان سيزداد حتماً ليلتهموا أيّ زيادة في معدل دخل الفرد؛ توقّع كارل ماركس قبل 150 سنة أنّ الانهيار الحتمي للرأسمالية كان وشيكاً؛ توقّع أحد أكثر الاقتصاديين القادرين في آخر القرن التاسع عشر، وليام ستانلي جيفنز؛ بأنّ التوسّع الصناعي يجب أن يتباطأ قريباً لأن العالم كان يستنفد الفحم؛ وفي السبعينات، توقّع بعض الاقتصاديين أنّ سعر النفط سيكون قريباً من 1,000 دولار للبرميل في نهاية القرن.

ربما لا يعرف أحد ما سيأتي. أما طريقة التفكير الاقتصادية فتقوم بعمل جيد في توضيح سبب حدوث الأشياء كما تحدث وفي عمل تنبؤات بسيطة من نوع "إذا حدث هذا، فإن ذلك سيحدث بالتأكيد تقريباً". على أية حال، القدرة على عمل تنبؤات كبيرة أو طويل الأجل محدّدة بالتأكيد. تفترض النظرية الاقتصادية، إذا كنت تتذكّر من الفصل الأول، بأنّ كلّ الظواهر الاجتماعية تنبثق من الاختيارات التي يقوم بها الأفراد. حرية الناس في الاختيار لها طريقة مربكة في تزييف التنبؤات. وقد تكون إحدى نتائج طريقة التفكير الاقتصادية أنه لا يمكن للاقتصاديين ولا لأي شخص آخر أن يتوقّع المستقبل. قد نكون مرغمين فقط على الاستمرار في الملاحظة، والتفكير، والمناقشة بدون أن نتوقّع أبداً أيّ أجوبة نهائية.

نظرة سريعة

- سياسات تحقيق الاستقرار الحكومية غير مضبوطة من قبل خبراء نزيهين، لكن من قبل العمليات السياسية: أولئك الذين جعلوا السياسة تعمل ذلك في ضوء مصالحهم الخاصة واستجابة للحوافز التي يدركونها.
- تتأثّر سياسات تحقيق الاستقرار في مجتمع ديمقراطي بشكل ملحوظ بآفاق الوقت القصيرة نسبياً من المسؤولين الحكوميين، الذين سيكونون تحت الضغط لإهمال التكاليف بعيدة المدى للبرامج التي تنتج منافع قصيرة الأجل.

- سيؤثّر تغيير غير متوقّع في معدل نمو الطلب الكلي على الناتج والتوظيف قبل أن يؤثّر على التكاليف والأسعار. لذا تسبق المنافع التكاليف عندما تأخذ السياسة العامة دوراً توسّعيّاً، لكن التكاليف تسبق المنافع عندما تتحول السياسة العامة إلى الانكماشية. لذلك سيجد المسؤولون السياسيون الذين ينظرون نحو الانتخابات الوشيكة السياسات التوسعيّة في مصلحتهم والسياسات الانكماشية ضدها. سيميل هذا إلى إنتاج سياسات "إذهب-توقّف-إذهب" بتحيّز تضخّمي.
- تميل العملية السياسية الديمقراطية أيضاً إلى إنتاج عجز ميزانية مزمن من ناحية الحكومات الوطنية، لأن الحكومات الوطنية تسيطر عادة على وسائل الدفع ويمكنها بالتالي أن تستعير دائماً بنجاح في بلادها الخاصة. في غياب أيّ أولوية أهمّ للتوصّل إلى توازن ميزانية بعيد المدى، قد تنتج العمليات السياسية الديمقراطية سلسلة غير محدودة من العجز في الميزانية. يضع هذا العجز بدوره ضغطاً على السلطات النقدية لتوسعة العرض النقدي.
- قد تقدّم الحكومة مساهمتها الأكبر في الاستقرار الاقتصادي عن طريق محاولة العمل بشكل أقل. وستُدخل السياسات الحكومية التي كانت أكثر استقراراً وتوقّعاً إلى النظام الاقتصادي ريبة أقل.
- الجدال بين المدافعين عن سياسة تحقيق الاستقرار الاستنسابية وأولئك الذين يريدون السياسة العامة أن تحكم من قبل القوانين الثابتة المعروفة مقدماً يدور بشكل كبير حول قضية كيفية عمل السوق بإنصاف وبشكل كفوء.
- حالات الفشل الاقتصادي البارزة في نهاية التسعينيات في البلدان، التي اعتقدت على نحو واسع أن عندها نظماً اقتصادية رأسمالية، جدّدت النقاش حول الأدوار الصحيحة للحكومة وللأسواق.

أسئلة للمناقشة

1. نكتة يحبها الاقتصاديون، الذين هم في الحقيقة لا يكونون دائماً مجردين من طبع لطيف، أن يقولوها عن أنفسهم أنّه لو تمدّد كلّ الاقتصاديين في العالم في وضع نهاية لانتهاء، فإنّهم لن يصلوا إلى أي نتيجة. وكان يقال عن الرّئيس هاري ترومان إنه يتوق إلى اقتصادي وحيد الذراع، لأن كلّ الاقتصاديين الذين نصحوه يميلون إلى قول: "من ناحية... لكن من الناحية الأخرى..."! قد تكون هاتان الخاصيتان مرتبطتين.

أ. هل تستطيع أن تفكّر بسياسة اقتصادية غير فعالة الآن وتحبّ أن تراها

متبنّاة لا تستلزم بعض العواقب الممكنة أو حتى المحتملة لا تحبّ رؤية ظهورها؟

ب. "قد لا تعمل هذه السياسة، لكنّ يجب علينا على أية حال أن نجربها لأنّه يجب علينا أن نعمل شيئا ما". ما هي احتمالية أن الشخص الذي قال مثل هذه الجملة يعتقد بقوة على الأغلب أنّ السياسة ستعمل وأن الأشخاص الذين هم ضدّ السياسة يعتقدون بقوة أنّها سوف لن تعمل؟

ج. طريقة قياسية لتقييم السياسات البديلة هي أن تتوقّع وتقيّم عواقبها المحتملة. هل هناك أيّ حدّ واضح لعدد عواقب سياسة اجتماعية معيّنة؟

د. شخص ما يقول: "هذه المشكلة ستحلّ نفسها. التدخّل الحكومي غير ضروري". هل يهمّ كم تستغرق المشكلة من وقت لـ "تحلّ نفسها"؟ هل تعتقد أنه من المحتمل أن يتفق مقترحو ومعارضو السياسة على مدة هذا الوقت، حتى لو اتفقوا في النهاية على أنّها "ستحلّ نفسها"؟

2. تميل التغييرات غير المتوقّعة في معدل نمو الطلب الكلي إلى التأثير على الإنتاج والتوظيف قبل أن تؤثّر على الأسعار.

أ. هل بإمكانك أن تلخّص هذه الحجّة موضّحاً سبب حدوث هذا؟

ب. لماذا يعطي هذا الأمر المسؤولين المنتخبين حافزاً للمصادقة على السياسات التوسعيّة وعدم الإصرار على السياسات الانكماشية؟

ج. لماذا سيبقى رئيس يعمل لفترة ثانية، وبالتالي يكون غير مؤهل لإعادة الانتخاب، لماذا سيبقى تحت الضغط لاتّباع السياسات ذات المنافع السريعة وإرجاء التكاليف؟ من يسلّط الضغط؟

3. افترض أنّ كلّ عضو في الكونغرس يعتقد بصدق أنّ المصروفات والنفقات الحكومية مفرطة ويجب أن تخفّض بنسبة 10 بالمائة على الأقل. لماذا لن يكون هذا كافياً لضمان تخفيض مقداره 10 بالمائة؟

4. افترض أن عضو كونغرس يصوّت ضدّ مشروع قانون لتخصيص 100 مليون دولار من مال دافعي الضرائب إلى قناة ريّ ستزوّد حوالي 10 مليون دولار من المنافع لعدة مئات من أصحاب المزارع. لماذا يمكن لهذا العمل أن يؤدي بالمشرّع إلى خسارة صافية في كل من الأصوات ومساهمات الحملات الانتخابية؟

5. لماذا يعتقد العديد من أعضاء الكونغرس أنّ الحكومة الفيدرالية يجب أن تدعم مشاريع محليّة، مثل التحسينات في أنظمة الحافلات أو قطارات الأنفاق في المدن الرئيسية؟

أ. من يستفيد من بناء نظام قطارات الأنفاق في مدينة كبيرة؟

ب. هلّ بالإمكان أن تفكّر بحجّة مصلحة عامّة لجعل دافعي الضرائب في كافة أنحاء البلاد يدفعون لنظام قطارات أنفاق محليّ؟

ج. إذا عرفت أنّ ضرائبك سترتفع بمقدار 10 دولارات كل سنة لكي تموّل قطار أنفاق ما في مدينة بعيدة، هل ستكتب رسالة احتجاج لمشرّعك؟

د. إذا أخذت مدينتك بعين الاعتبار لمنحة فيدرالية كبيرة لدعم تحسين نظام النقل العامّ المحليّ، هل ستتوقّع من مسؤوليك الحكوميين المحليّين أن يذهبوا إلى واشنطن ويحاولوا كسب التأييد له بشكل نشط؟ هل تتوقّع من ممثليك في الكونغرس أن يدعموه؟ هل ستشعر بالاعتزاز بالمسؤولين المحليّين وبممثلي مدينتك في الكونغرس إذا علمت بأنهم ساهموا بنجاح في حصول المدينة على الدعم الحكومي؟

6. إذا كنت تفضّل مصروفات ونفقات حكومية مخفّضة، فهل تفضّل أيضاً تقليل المعونة المالية الحكومية لطلبة الجامعات؟

7. تأرجحت مدينة نيويورك على حافة الإفلاس قبل بضع سنوات لأنها جمّعت ديون كبيرة من خلال إنفاق العجز وبدت عاجزة عن رفع الضرائب أو تقليل النفقات بما يكفي لموازنة ميزانيتها. رفض الدائنون تمديد الإئتمان الإضافي ما لم تضمن الحكومة الفيدرالية دفع ديون مدينة نيويورك في حال حدوث تخلف عن الدفع.

أ. كيف دخلت مدينة نيويورك في مثل هذه الحالة؟

ب. ما هي فائدة ضمان الحكومة الفيدرالية للدائنين عندما تكون الحكومة الفيدرالية في ذلك الوقت تدير عجزاً أكبر بكثير من عجز مدينة نيويورك وعندها فرص أفقر لموازنة ميزانيتها؟

ج. ما هي النتائج التي ستتوقّعها إذا ألزمت الحكومة الفيدرالية نفسها بالدفع عن كلّ الدائنين الذين قد يتعرضون للمخاطر في حال حوث تخلف عن الدفع للحكومات البلدية أو الولايات؟

8. في كلّ سنة خلال السبعينات، والثمانينات، والنصف الأوّل من التسعينات، أظهرت الميزانيات المشتركة للحكومات المحليّة والولايات فائضاً، بينما كانت ميزانية الحكومة الفيدرالية في عجز. كيف تفسّر هذا التباين المثير؟

9. الناخبون الذين لا يريدون زيادة الضرائب يفرضون قيوداً واضحة على أيّ قدرة حكومة ديمقراطية على رفع دخل إضافي، لكن هناك قيود أخرى أيضاً.

أ. كيف يتجنّب الناس قانونياً ضريبة الدخل أو ضريبة المبيعات؟

ب. لا يبدو أن الناخبين معادين جدا للضرائب المتزايدة على العمل التجاري.

لماذا لا تستطيع الحكومات المحليّة والولايات جمع كلّ الدخل الذي تريدها ببساطة عن طريق رفع الضرائب على الأعمال التجارية؟

ج. لماذا لا تحدد هذه القيود الحكومة الفيدرالية بنفس الفعاليّة التي تقيّد فيها الحكومات المحليّة والولايات؟

10. عندما تبدأ حكومة مدينة أو ولاية ما بالاقتراض لتمويل النفقات الجارية (كتمييز عن النفقات الرأسمالية للطرق السريعة، والمدارس، والبنايات العامّة، وما شابه)، فإن تقييم صك تأمينها ينخفض عادة. يشير تقييم صك تأمين أقل إلى استثمار أشدّ خطورة.

أ. لماذا ينخفض تقييم صك التأمين؟

ب. ماذا سيحدث لسعر صكوك التأمين التي ينخفض تقييمها؟

ج. ماذا يفعل هذا بتكلفة الاقتراض؟

د. كيف يعيق هذا الحكومات المحليّة والولايات من الاقتراض لتمويل النفقات الجارية؟

ه. ماذا يجب عليها أن تفعل إذا حدّدت بأن لا تقترض لتمويل النفقات الجارية؟

و. لماذا لا يحدث أيّ من هذا للحكومة الفيدرالية عندما تموّل النفقات الجارية من خلال الاقتراض بدلاً من تحصيل الضرائب؟

11. عندما تبيع شركة صكوك تأمين إضافية أو إصداراً جديداً من السهم العادي بنجاح، فإنّها تسقط في الدين بعمق.

أ. هل هذا دليل على أن الشركة تفشل أم على أنّها تنجح؟

ب. إلى أي مدى، بشكل جيد أو سيء، يطبّق تناظر من مجال الدين التجاري على مسائل الدين الحكومي؟

ج. افترض أن الحكومة تقترض لبناء سدّ ما. كيف يشابه مثل هذا الاقتراض الاقتراض التجاري للاستثمار، وكيف يختلف عنه؟

12. هل تعتقد أنّ الناس الذين "يعيشون فوق مستوى مواردهم" يبدون عيب شخصي؟ ماذا عن الحكومة التي تخفق في حصر نفقاتها في مقدار إيراداتها الضريبية؟

13. افترض أن وزارة المالية اقترضت 20 بليون دولار في أيلول من سنة الانتخابات الرئاسية لكي تزيد المنافع الي تدفع في 1 تشرين الأول إلى متلقي مخصّصات الضمان الإجتماعي، ومنح الرفاه الاجتماعي، وتعويض البطالة. ماذا ستكون تأثيرات هذا على العرض النقدي؟ على نفقات المستهلكين في تشرين الأول؟

على معدّل البطالة؟ على مستوى السعر؟ على الانتخابات؟ متى ستتوقّع هذه التأثيرات المختلفة؟

14. أنشئ مجلس الاحتياط الفيدرالي لكي يكون وكالة مستقلة عن الحكومة الفيدرالية - أي، مستقلاً عن الضغوط السياسية الفورية.

أ. هل يعتبر وجود مؤسسة قويّة كمجلس الاحتياط الفيدرالي ليست مسؤولة أمام الناخبين أمراً "غير ديمقراطي"؟

ب. إذا كان على مسؤولي مجلس الاحتياط الفيدرالي أن يستجيبوا للمسؤولين المنتخبين، هل سيجعلهم ذلك مسؤولين أمام الناخبين؟

ج. تحت أي من هذه الظروف الثلاثة تعتقد بأنّه على الأغلب، وتحت أيها تعتقد بأنّه أقلّ من المحتمل أنّ السياسة النقدية ستروّج للمصلحة العامّة: النظام الحالي، أو نظام يمكن للرؤساء بموجبه أن يطردوا مسؤولي مجلس الاحتياط الفيدرالي بالطريقة التي يمكنهم فيها أن يطردوا أعضاء مجلس الوزراء الآن، أو نظام استفتاء عام يجب بموجبه المصادقة على سياسات مجلس الاحتياط الفيدرالي بشكل دوري عن طريق تصويت أغلبية الناخبين؟

15. ما مدى استقلالية مجلس الاحتياط الفيدرالي؟ يتعاون مسؤولو المجلس ومسؤولو وزارة المالية بانتظام لتسهيل التمويل ونشاطات إعادة تمويل الحكومة الفيدرالية بينما هي تقترض المبالغ الواسعة المطلوبة لتغطية العجز الجاري وإعادة مال الدين الوطني الضخم.

أ. ألا يصل الناس الذين يعملون بتعاون عادة لرؤية مشاكلهم بطرق مماثلة أو بطرق متوافقة على الأقل؟ ألن يقوم مجلس الاحتياط الفيدرالي على الأرجح باستنتاج أن سياسة نقدية معيّنة أفضل سياسة إذا حدث أيضاً أنها تسهّل مشاكل تمويل وزارة المالية؟

ب. ستودّ وزارة المالية بتخفيض تكاليف الاقتراض والسداد. كيف يساعد مجلس الاحتياط الفيدرالي على تحقيق هذا الهدف الجدير بالاحترام؟

ج. إذا كان مجلس الاحتياط الفيدرالي يحاول أن يزوّد احتياطيات كافية للنظام المصرفي للتأكّد من أن تكاليف الاقتراض لا ترتفع خلال عمليات اقتراض كبيرة لوزارة المالية، ماذا يجب عليه أن يفعل؟ لماذا يمكن لتعاقب مثل هذه الحركات التعاونية من قبل مجلس الاحتياط الفيدرالي أن تسبّب في النهاية في ارتفاع تكاليف اقتراض وزارة المالية وأسعار الفائدة بشكل حادّ؟

16. هل ستتوقّع إيجاد علاقة بين موقف شخص مطّلع نحو محاولات الضبط وردود أفعاله على الأحكام التالية؟ وضّح السبب.

أ. "مدراء ماليون ونقديون عندهم معلومات أفضل من صانعي القرارات التجارية لأن عندهم إمكانية الوصول إلى البيانات الإحصائية حول الأداء العامّ للاقتصاد وليس من الضروري أن يهتمّوا بالتفاصيل."

ب. "يجب على الحكومة أن تؤسّس إجراءات للتخطيط الاقتصادي الوطني إذا كنا نريد أن نتفادى أنواع المشاكل التي واجهناها في الثلاثينات ومرة أخرى في السبعينات، والتي واجهتها البلدان الآسيوية في التسعينات."

ج. "السوق لا يعمل كما هو معتاد على العمل. لم تعد المنافسة قادرة على وضع الأسعار أو تخصيص الموارد في الاقتصاد الأمريكي. يتم عمل أغلب ذلك من قبل المجموعات المنظّمة ذات المصالح الخاصة والسلطة الكبيرة في السوق."

د. "يظهر الاقتصاد الأمريكي عدم توازن اجتماعي مناف للعقل. السلع المشتراة بشكل خاص تنتج بوفرة في حين يجب على سلع القطاع العام مثل التعليم أن ترضى بالبقايا."



19

السياسات الوطنية والتبادل الدولي

لم يكـن آدم سميث معجباً بالناس الذين يتابعون صادرات دولة وإيراداتها. فقد كان يعتقد أنّ نشـاطاتهم أدّت بأنفسـهم إلى "تخمينات سخيفة"، كما سخر من أولئك الذين يقيسـون الازدهار الوطني بزيادة صـادرات الدولـة على إيراداتها. رغم ذلك فإن حساب ميزان المدفوعات يقدّم طريقة مفيدة، حتى لو كانت مضلّلة بعض الشيء، للتفكير حول تأثيرات الصفقات الدولية على الاقتصادات الوطنية. يمكنـك أن تتفـادى التضليـل عـادة إذا حفظـت حقيقـة بسيطة واحـدة: *ميزان المدفوعات يوازَن دائماً*. دعنا نرى السبب وراء ذلك، وما يدلّ عليه.

حساب الصفقات الدولية

في خلاصة مبسّطة لميزان مدفوعات دولة، يمكن أن تخصّص كلّ الصفقات لواحـدة من أربعـة فئات: تبادل البضائع، وتبادل الخدمـات، وتبادل أوراق IOU (أنا مدين لك)، والتحويلات أحادية الجانب.

تبادل البضائع واضح. أما *تبادل الخدمات* فقد يكون أقل وضوحاً. تتضمن الخدمـات المتبادلة دوليـاً خدمات النقـل، وخدمات التأمين، والخدمـات المالية، والعديد من أنواع الخدمات التي يشتريها السيّاح عند السفر للخارج. لكن الخدمة الأكثر أهمية التي يزوّدها الناس في بلد ما إلى الناس في بلد أخرى هي خدمة السلع الرأسمالية الإنتاجية. يقدّم المستثمرون خدمة ثمينة جداً عندما يوفّرون رأسمال إلى البلـدان الأخرى. ويستلمون دخلاً استثمارياً مقابل هذه الخدمة، والدخل من الاستثمـارات الأجنبية هو الجـزء الأكبر لبند "الخدمات" في ميزان المدفوعات. فمـن الأهمية بمكان أن يصنّفـه مكتب التحليل الاقتصادي بشكل منفصل عن كلّ الخدمات الأخرى، كإيرادات دخل الاستثمارات ومدفوعات دخل الاستثمارات.

تتضمن الفئة الثالثة، *تبادل أوراق IOU* (أنا مدين لك)، أدلّة على دين كلّ نوع: حصص الأسهم أو الشركة أو السندات الحكومية، والرهونات، والكمبيالات، والإيداعـات في المؤسسـات المالية (التي هي مسؤوليـات المؤسسات، كما تذكر من

الفصل 16)، والعملة الورقية (التي هي أيضاً مسؤولية البنك المركزي أو المؤسسة الأخرى التي أصدرتها).

يتبادل الناس:

- البضائع
- الخدمات
- أوراق «أنا مدين لك»

التحويلات أحادية الجانب هي تعبير مبهرج عن الصفقات أحادية الاتجاه: المدفوعات مقابل لا شيء على الإطلاق، مثل الهدايا (ومن ضمنها المساعدات الخارجية التي تموّلها الحكومة)، أو مقابل الخدمات الموفّرة في فترة سابقة، مثل منافع الراتب التقاعدي. تنتج الصفقات في كلّ صنف دفعات إمّا إلى أو من الدولة. تولّد الصادرات الدفعات إلى الدولة، وهكذا توضع في عمود الدائن. أما الإيرادات والصفقات الأخرى التي تولّد الدفعات خارج الدولة فتخصّص إلى عمود المدين. هكذا، عندما تبيع شركة جنرال موتورز سيارة بيويك أمريكية الصنع لأحد سكان بريطانيا، تكون الدفعة إلى شخص ما في الولايات المتّحدة، وتسجّل الصفقة كمادة دائنة في ميزان المدفوعات الأمريكي. وفي حال باع متحف بريطاني لوحة زيتية إلى جامع لوحات أمريكي، فإن الأمريكي يقوم بدفعة في الخارج وتقيّد الصفقة مديناً في ميزان المدفوعات الأمريكي. تخلّت الولايات المتّحدة عن بيويك وبريطانيا فقدت لوحة زيتية، لكن ميزان المدفوعات يرصد الدفعات، وليس السلع التي تكون الدفعات لها. إذاً، تلك الصفقات بنود دائنة في ميزان المدفوعات الأمريكي والبريطاني على التوالي. يجب أن يضعك هذا على أهبة الاستعداد. الدولة التي تقرّر بيع ثروتها الفنية كاملة إلى الأجانب تكون تجمّع الديون في ميزان مدفوعاتها بينما تقوم بتعرية متاحفها ومعارضها. الدين بشكل واضح ليس مرادفاً لشيء جيد.

إذا توفّر لدى جامعي البيانات، الذين يبنون ميزان المدفوعات، سجل كامل ودقيق لكلّ صفقة دولية، سيكون مجموع المواد في عمود الدائن مساوياً لمجموع المواد بالضبط في عمود المدين. ولأن السجلات بعيدة عن الكمال، فالمبالغ لا تتساوى أبداً. يظهر مراقبو السجلّ في كلّ مناسبة، يضيفون الاختلاف للمجموع الأصغر، ويعتبرونه "تناقضاً إحصائياً"، وبذلك *يرغمون* عمود الدائن على مساواة عمود المدين.

لماذا يجب أن تتساوى الأرصدة الدائنة مع المدينة

تستلزم كل مبادلة صفقة موازِنة

يجب أن تساوي الأرصدة الدائنة دائماً الأرصدة المدينة بالضبط لأنّ كلّ صفقة دولية تستلزم بالضرورة صفقة أخرى توازنها تماماً. قد توضّح حالة هدية بسيطة العملية بشكل واضح جداً. لنفترض أنّ الدكتور (سيك)، الذي يقيم ويعمل في نيويورك، قرّر إعطاء 100 دولار إلى صديقته القديمة في لندن، (إليزا). كانت إليزا قد أخبرت الدكتور سيك مرّة أن ميزان المدفوعات يتوازن دائماً، لكنّه لم يصدّق ذلك ولو للحظة، والآن يريد تبرير شكوكيته بينما يعرض في نفس الوقت

مودّته وتقديره لإليزا. يعلن بصوت عال منتصراً: "هذه هدية صافية"، بينما يضع شيكاً بـ 100 دولار في ظرف ويعنونه إلى إليزا. "لن أحصل على شيء بالمقابل. لذلك سيزداد الرصيد المدين بمقدار 100 دولار، بينما لن يطرأ أي تغيير على الرصيد الدائن. سأكون قد أخللت بتوازن ميزان المدفوعات!".

لكن سيك مخطئ. فعلى الرغم من أنّ الهدية قيد، إلا أنّ الشيك الذي تكتسبه إليزا ادّعاء مالي على مصرفه في نيويورك. عندما تحمل إليزا الشيك في الهواء قائلة: "ها ها ها، سيك"، فهي المالكة الفخورة لورقة "أنا مدين لك" أمريكية: 100 دولار من الودائع تحت الطلب في مصرف في نيويورك. غفل سيك عن حقيقة أنّه بصنع هديته لإليزا قد مكّن الأجانب من زيادة مقدار أوراق "أنا مدين لك" الأمريكية التي يحملونها بقيمة 100 دولار. وطالما أن إليزا محتفظة بالشيك، فهي أجنبية لها استثمار في الولايات المتّحدة. هذه الزيادة البالغة 100 دولار في الاستثمار الأجنبي توازن بالضبط نقل الـ 100 دولار أحادي الجانب التي اعتقد سيك أنه أخلّ بها بتوازن ميزان المدفوعات.

عندما تذهب إليزا إلى مصرفها لتصرف الشيك وتحصل على جنيهات إسترلينية له، يصبح مصرفها مالكاً ورقة "أنا مدين لك". وعندما يبيع المصرف ذلك الإيداع إلى مستورد بريطاني، سيمتلك المستورد ورقة "أنا مدين لك". عندما يقوم هو تباعاً باستعمال 100 دولار لدفع ثمن البضاعة المستوردة من الولايات المتّحدة، ستقلّ حصص الأجانب من أوراق "أنا مدين لك" الأمريكية، خالقين رصيداً مديناً في ميزان المدفوعات الأمريكي. البند الموازن لهذا القيد سيكون الـ 100 دولار قيمة البضاعة التي صدّرت إلى إنجلترا، والتي توجّبت دفعة إلى الولايات المتّحدة، وبهذا تعتبر مادة دائنة في ميزان المدفوعات الأمريكي.

أسهل طريقة لفهم كيف يبقى ميزان المدفوعات في توازن مستمر هي بالتركيز على على التبادل الدولي لأوراق "أنا مدين لك". إذا استورد كلّ شخص في الولايات المتحدة - من عائلات، وشركات، وحكومة - بضائع وخدمات على مدى فترة من الزمن تكون قيمتها أكبر من قيمة البضاعة والخدمات المصدّرة أثناء ذلك الوقت، وإذا لم يتم تسديد الفرق عن طريق التحويلات أحادية الجانب، فسيكون الأمريكيون مدينين بالفرق إلى الأجانب. ويعني ذلك أن الأمريكيين صدّروا أوراق "أنا مدين لك" إلى الأجانب، وهو الذي يبلغ قول إنّ الأجانب زادوا استثماراتهم في الولايات المتّحدة بالكمية المطلوبة لسدّ الفجوة بالضبط.

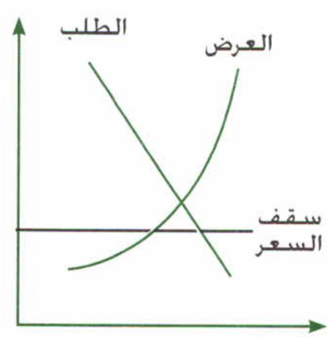
التوازن واختلال التوازن

إذا لم يكن هناك احتمالية وجود فائض أو عجز في ميزان مدفوعات دولة ما، فما الذي يضايق كلّ أولئك الناس الذين يقلقون جوهرياً حول "العجز التجاري"، ويحذّرون بأنّ الكارثة وشيكة إذا لم نخفّض العجز؟ هل ستختفي تخوّفاتهم إذا علموا بأنّ الأرصدة الدائنة تساوي الأرصدة المدينة دائماً؟ ربّما لا. قد يكونوا قلقين بشأن أمر آخر، الشّيء الذي يجب أن يدعى بشكل صحيح باختلال التوازن في ميزان المدفوعات.

اختلال التوازن في النظرية الاقتصادية هو التناقض بين ما يحدث وبين ما يرغب الناس بحدوثه، بين الواقع والنية. لا يظهر اختلال توازن سعر الحنطة، على سبيل المثال، كاختلاف بين المبيعات والمشتريات الفعلية، والتي هي متماثلة بالضرورة، ولكن كاختلاف بين *نوايا* – *خطط*– الباعة والمشترين. فالكمية التي يخطط المزارعون بيعها أكبر أو أقل من الكمية التي يخطط المستهلكون شراءها. ومثال آخر على ذلك سيكون الفجوة التي حلّلناها في الفصل 17 بين كمية النقود المعروضة وكمية النقود المطلوبة. يجب أن تكون كمية النقود التي يحتفظ بها الجمهور حقيقة مساوية للكمية التي يعرضها النظام النقدي. ولكن قد يرغب الجمهور بالاحتفاظ بكمية أكبر أو أقل. عندما تكون هذه هي الحال، يحدث اختلال توازن نقدي.

يقتضي اختلال التوازن ضمناً أن شيئاً ما سيتغير

إنّ نتيجة اختلال التوازن هي أنّ الأمور لن تستمر بالطريقة التي كانت عليها؛ ستحدث تعديلات، لأن بعض الأطراف ذوي العلاقة لا يدركون نواياهم! فعلى سبيل المثال، سيرتفع سعر الحنطة، لأن المستهلكين غير قادرين على الشراء بالقدر الذي يريدونه، وسيرفعون السعر. أو أنّ موجودات السلع الاستهلاكية المعمرة ستبدأ بالزيادة لأن الجمهور يريد الاحتفاظ بأرصدة أموال أكثر مما يحتفظ به حالياً، والتي تعني أنّ الناس سيؤجّلون مشتريات السلع المعمرة.



الكمية التي يريد الطالبون شراءها أكبر من الكمية التي يريد العارضون بيعها

إن ما يتبع كلّ هذا هو أنّنا لا نستطيع استعمال مفهوم التوازن أو اختلال التوازن ما لم نستطع تحديد النوايا التي أحبطت حالياً. نادراً ما يميّز الذين يقلقون أو يشتكون من اختلال ميزان المدفوعات أولئك الذين لا ينجحون في تنفيذ خططهم. لا يجب أن يفاجئنا هذا الأمر. إنّ مفهوم اختلال توازن ميزان المدفوعات غامض جداً بحيث قد نكون أفضل حالاً إذا نبذنا الفكرة بمجملها. الأمر هو أن هناك الكثير من النوايا من أنواع عديدة مختلفة تدخل إلى مجموع الصفقات الدولية لأي شخص لكي يصرّح بأن الأرصدة المرغوبة أكبر أو أصغر من المديونيات المقصودة – وهو معنى اختلال التوازن. بشكل عام، كلما كان الكون الذي نحاول تطبيق مفهوم التوازن عليه أكبر، كان معناه أكثر غموضاً ومبهماً – وكان أكثر احتمالية أن يحجب بدلاً من أن يوضح المشاكل التي ننظر إليها.

الادّعـاء بأنّ ميزان المدفوعـات الأمريكي في اختلال توازن هو في الحقيقة أن ندّعـي بـأنّ هناك شيئاً يحدث لا يمكـن تأكيده لأنّ الناس ليسـوا قادرين على عمـل ما يريدون عمله. ولكن، لمن وجهة النظر التي قدّمت هذا الادّعاء؟ ألم يرغب المستوردون بشراء ما اشتروه؟ ألم ترغب البنوك بإقراض ما أقرضت؟ ألم ترغب الحكومـات، أو الشـركات، أو الأفـراد بعرض الهدايـا أو المنح التـي أُرسلت إلى الخـارج؟ من هم الناس الذين ظهرت نتائـج التجارة الدولية لديهم متناقضة مع الـذي ينوونه؟ يجب أن يوجَّه سـؤال بسيط دائماً إلى أي شخص يدّعي بأنّ ميزان المدفوعـات في اختلال توازن، وهو: "كيف تعرف ذلك؟" الجواب، إذا توبع بشكل صحيح، سيخبرك بما يقلق المتكلّم.

حالات غموض اختلال التوازن الدولي

لنفترض أننا وجدنا بعض الناس المهتمّين بشأن التوازن التجاري الأمريكي، وتساءلنـا عمّا يزعجهـم بالضبط. إذا كانـوا حسني الاطّلاع، فقـد يشيرون إلى حقيقـة أنّه منذ عام 1976، قامت الولايات المتّحدة كل سنة باستيراد بضائع أكثر قيمة مما صدّرت. إنّ الردّ الصحيح هو أن تسأل لماذا يهملون صادرات الخدمات وأوراق "أنا مدين لك". البضاعة، والخدمات، وأوراق "أنا مدين لك" كلّها ذات قيمـة بالنسبة للناس الذين يتلقّونها، لأنهم يريدونها. فهم يتخلّون عن سلع أخرى ذات قيمة للحصول عليها. ما الذي يتوجب القلق بشأنه إذاً؟

قـد يشـير أصدقاؤنا القلقون في إجابتهم إلى حقيقـة أنّه منذ عام 1983، كانت الاستيرادات الأمريكية من البضاعة والخدمات أكبر بكثير من صادراتنا من البضاعـة والخدمات، وبأنّنا لم نسدّ الفرق من خلال التحويلات أحادية الجانب. ولكن يجب أن نسأل مرة أخرى لماذا يجب أن تكون هذه مناسبة للقلق. فهذا يعني أنّ الأمريكيـين إجمالاً يقترضون من الأجانب أكثر ممـا يقترض الأجانب منهم. وهو أمر لا يدلّ على اختلال التوازن.

هل تدل الاستثمارات الأجنبية في الولايات المتحدة على أن اقتصادها ضعيف؟ أم أنه قوي؟

هل هو برغم ذلك سبب لكي نقلق؟ لقد انفجر مقدار كبير من القلق، يقارب من حين لآخـر على الهستيريا، كثيراً في السنوات الأخيرة حول العجز الضخم في الميزان الأمريكي في تجارة البضاعة. لم يخلق التوازن على الخدمات والتحويلات عجـز البضاعة، بالنتيجة الحتمية أن الأجانب كانـوا يزيدون جوهرياً حصصهم من أوراق "أنا مدين لك" الأمريكية. ردّ الكثير من الناس على هذا بالرعب، كما لـو أنّ الأجانب كانوا في موقع يمكّنهم من أن يحبسـوا رهننا وأنهم متلهّفون لعمل ذلـك. إنّ هذا أمر سخيف. لا يحبس الدائنـون الرهن في الوقت الذي يواصل فيه المقترضون دفعاتهم. لقد كان الأجانب يستثمرون بلهفة في أوراق "أنا مدين لك" الخاصـة بالأمريكيين لأنهم يعتبرون أن الاستثمارات في الولايات المتّحدة كصفقة

أفضل من الاستثمارات الأخرى التي يمكنهم أن يقوموا بها. يحبّون فرصنا، لذلك يريدون امتلاك أوراقنا من "أنا مدين لك". إنهم سعداء بأن يكونوا دائنينا، لأنهم يتوقّعون ذلك الأمر أن يكون مربحاً لهم. من المحتمل للأجانب الاستثمار في الولايات المتّحدة أكثر من استثمار الأمريكيين في الخارج فقط إذا عانت الولايات المتّحدة عجزاً في مجموع كلّ المواد الأخرى في ميزان المدفوعات. ليس صحيحاً أن الأجانب يعيروننا لأننا نشتري منهم أكثر مما نبيع لهم. عند وضعها بطريقة أخرى، فهو من الصحّة على نحو سواء أنّنا نشتري من الأجانب أكثر مما نبيعهم لأنّهم يرغبون بتوسيع القروض إلينا.

ربما تكون كل مخاوفنا الافتراضية تنصبّ على كل الفائدة التي سيتوجب أن ندفعها على تلك القروض. "لكننا" لن ندفع الفائدة. بل سيكون ذلك التزام أولئك الذين قاموا بالاقتراض. إذا هم كانوا قوماً عاقلين، سيكونوا قد اقترضوا بذكاء، بعد حساب أنّ منافع القروض قد تتجاوز تكاليف الفائدة. أما إذا كان متشائمونا يعتقدن بأنّهم كانوا مقترضين حمقى، فكيف حصلوا على هذه البصيرة؟ بالتأكيد، يقترض الناس بحماقة أحياناً. لكن الدائنين يراقبون هذا بشكل جيّد جداً عادة.

من المهم ملاحظة أنّ العديد من القروض المستحقة التي قام بها الأجانب إلى الولايات المتّحدة هي قروض لا يدفع أحد أيّ فائدة عليها. سندات الاحتياطي الفيدرالي هي التزامات لا تدفع أي فائدة إلى حاملها، ولكن العديد من الأجانب يختارون مع هذا أن يحملوها لأنهم يثقون في القيمة المستقبلية للعملة الأمريكية، ويريدون استعمالها في الصفقات. يجب عليهم أن يشتروا تلك العملة منّا بعرض أصول ثمينة بالمقابل، سواء كانت بضاعة، أو خدمات، أو دخلاً يكسب أصولاً مالية. إذا رفضنا أن نستورد أكثر مما نصدّر، فلن يتمكّن الأجانب من اكتساب الدولارات التي يريدونها، وبالتالي سيكونون غير قادرين على تزويدنا بالقروض دون فائدة. يبدو من الحماقة للأمريكيين القلق حول مثل هذا الكرم من ناحية الأجانب، ومحاولة إحباطه بتحديد الاستيرادات.

إختلال توازن أم سياسة عامة مخفية؟

ربما نكون قد اقتربنا كثيراً من القلق الأساسي الذي يصيب العديد من أولئك الذين بدأوا بالاضطراب في الثمانينات حول ميزان المدفوعات الأمريكي. كانوا قلقين بشأن طرق الأمريكيين المبذّرة كمستهلكين ودافعي ضرائب. فمجموع ما نحن مستعدّون لتوفيره ودفعه كضرائب في الوقت الحاضر يبدو بشكل ملحوظ أقل بكثير مما نودّ إنفاقه على المشاريع الاستثمارية والبرامج الحكومية. وديوننا الأجنبية المتزايدة دليل على قصر نظرنا، طبقاً لهؤلاء الناس، وأنانيتنا، وانغماسنا الذاتي، وحاجتنا للانضباط الذاتي، وقلة القدرة على حكم أنفسنا.

يمكـن أن يكـون كل هذا صحيحاً. لكـن لا شيء منه يشـكّل اختلال توازن في ميـزان المدفوعات. إنّ ميـزان المدفوعات يتوازن بشكل رائـع مع قصر نظرنا، وأنانيتنـا، إلـخ. يعكس ميـزان المدفوعات حالتنـا؛ ولا يسبّبهـا. إذا كنّا نعاني في الحقيقة من نوع من التذمّر الوطني، فلن نجد أيّ علاج في ميزان المدفوعات. كان تحمّـس الأجانب للاستثمار في الولايات المتّحدة في الثمانينات والتسعينيات فائدة هائلـة لنـا في الحقيقة. ومـع إدارة الحكومة الفيدرالية لعجز ضخـم في الميزانية قبـل عام 1998، كان لا بدّ لشخص مـا أن يأتي بالكثير من رؤوس الأموال القابلة للإقراض. قـام الأجانب بعمل مـا لم تكن العائـلات والشـركات الأمريكية غير مستعـدة لعمله: التوفير بما فيه الكفاية لتمويل العجز في الميزانية الفيدرالية. لولا مساعدتهم، لكانت أسعار الفائدة أعلى، ولنما مخزون رأس المال الأمريكي ببطء أكبر.

مـن ناحية أخرى، إذا توقّف الأجانـب عن إعارتنا بشكل تحرّري جداً، كنّا سنبدأ بالإحساس بالبعض من نتائج عيوبنا المزعومة. ولربّما كنّا سنصلح طرقنا! ولكن إذا قرّرنا أنت وأنا أن نعيش أبعد من وسائلنا، هل سيكون ملائماً لنا أن نلوم النـاس الذين كانوا راغبين بإقراضنا المـال على تلك الرغبة؟ يبدو أنّ جزءً كبيراً من القلق المطّلع في الثمانينات والتسعينات حول العجز على البضاعة والخدمات في ميزان مدفوعات الولايات المتّحدة كان قلقاً مخفياً حول عجز الحكومة الفيدرالية الدائـم في الميزانيـة، وانخفاض نسبة توفير العائـلات. لكن استعمـال مفهوم اختـلال التوازن الدولي لإخفاء أحـكام السياسة العامة الداخليـة له نفسه بعض نتائـج السياسـة المؤسفة. فهو يعكّـر النقاش، بالطبع، ويجعله مـن الصعوبة جداً التعامـل بمسؤولية مع مشاكل السياسة الداخلية. كما يفتـح الباب أيضاً لكلّ تلك المصالـح الخاصّة التي ترحب بتبرير "فائدة عامة" لسياسات الفائدة الخاصّة. إذا كانـت الوطنيـة هي المأوى الأخير للأوغاد، كما اقـترح ساموئيل جونسون، فإن ميزان المدفوعات في أغلب الأحيان هو المأوى الأخير للوطنيين المزعومين.

لقد استُخدم عجز ميزان المدفوعات المزعوم لتبرير التعريفات والحصص علـى الاستيرادات، والقيود على انتقـال المؤسسات الصناعيـة، والإعانات المالية لمشاريـع البحث والتطويـر المشكوك فيهـا، والاستثنـاءات من القوانـين المقاومة للاحتكار، والتهديدات ضدّ الحكومات الأجنبية، وقروض دافعي الضرائب المريبة إلى المصدّرين، وقائمة طويلة من الخدمات الحكومية الأخرى للمصالح الخاصّة. قـد يكون بعضها سياسات حكيمة ومتعقلة. إذا كانت كذلك، على أية حال، فيجب أن تناقَش بشكل مفتوح وواضح، وليس الدفاع عنهـا باسم المشاكل غير الموجودة لميزان المدفوعات.

ولكن هل سيستمرّ إلى الأبد؟

إن ادّعـاء اختـلال التـوازن، إذا لم يكـن حكم سياسة عامـة مخفية، فهو تنبـؤ بأن الأمور ستتغيّر. سيرتفع سعر الحنطة، ستزداد موجودات السلع المعمرة، وهكذا. ما الذي يتنبأ به شخص يؤكّد أنّ تجارة الدولة الخارجية تعاني من اختلال توازن؟ ما هو الأمر الذي لا يمكن توقّع استمراره كما هو؟

هـذا سؤال ممتـاز لمضايقـة أي شخص مـا زال مصمّماً علـى استخدام مفهـوم اختلال التـوازن عندما يتحدّث عـن مشاكل التجـارة الدولية. قد يرغب أولئـك القلقون بشـأن "اختلال توازن" الولايـات المتّحدة الحـالي بالإشارة إلى رغبـة الأجانـب بزيادة حصصهـم من أوراق "أنـا مدين لـك" الأمريكية. "لن يستمـرّوا بإقراضنـا إلى الأبد". قد لا يكون ذلك صحيحاً، لأنه لا يوجد حدّ مؤكّد لقـدرة المستعيرين في الولايات المتّحدة على دفع عوائد مقنعة إلى دائنيهم. ولكن، ماذا لو كان الأمر حقيقياً، كما هو بالتأكيد بالنسبة للدول الأصغر، والأقل نجاحاً، والأقل استقراراً في العالم؟

عندمـا يقرّر الدائنون أنّ المقترضين المحتملـين قد أصبحوا فوق قدرتهم، يطالبـون بالتسديد، أو بسحب رصيد إضافي، أو المطالبة بتأمين أفضل، أو فحص دقيـق للمشاريـع بعنايـة أكـثر، أو الإصرار علـى سعر فائـدة أعلى. حينمـا يبدأ المقترضون الأمريكيون بإصابة الدائنين الأجانب بالعصبية، سيتصرف الدائنون الأجانـب بطرق تجعل الأمر أكثر صعوبـة على الأمريكيين للاقتراض. ليس هناك ردّ وحيد بأن كلّ الدائنين سيقومون بالتالي وبشكل آني دون سبب بتوقّع أزمة. يخلق الاقتراض المفرط علاجه الخاص – على الأقل في دولة مثل الولايات المتّحدة، ذات سمعة دولية راسخة لدفع ديونها. لكنّ الوضع، على أية حال، مختلف جداً بالنسبة للـدول الأصغـر، والأقل نجاحاً، والأقل استقرارا التي ذكـرت في الفقرة السابقة. ولكن قبل أن نتمكّن من فحص مشاكلها، علينا أن نفهم أسعار الصرف.

سعر الصرف الأجنبي وتعادل القوى الشرائية

سعـر الصـرف الأجنبي، ببساطة شديدة، هو السعـر النسبي الذي يربط مجموعـات الأسعـار النسبية سويـة. سيعكس سعر الصرف الحـالي بين عملتين في أي وقـت كان القـوة الشرائية النسبيـة تقريباً للعملتـين. إذا كان شراء المارك الألمـاني يكلّف 67 سنتاً بينما يكلّف شراء الين الياباني 0.67 سنتاً فقط، فيمكنك أن تفترض، كتقريـب أولي، أنّ دولاراً واحـداً، و 1.5 مـارك، و150 ينّاً ستشتري جميعهـا تقريباً نفـس كمية السلـع في الولايات المتّحـدة، وألمانيـا، واليابان، على التوالي. وهكذا فإن أسعار الصرف، بداية، تعدل نحو خلق *تعادل القوى الشرائية* بين العملات الوطنية.

تعادل القوى الشرائية: يكلف فنجانٌ واحد من القهوة دولاراً واحداً في نيويورك، و1,5 مارك في بون، و 150 ينًا في طوكيو

أسهل طريقة لرؤية سبب كونها هكذا هو أن نفكّر فيما سيحدث لو لم يكن الأمر هكذا! إذا كان دولار واحد يبادل بـ 150 ينّاً، لكن 150 ينّاً تشتري بكل تقدير سلعاً أكثر في اليابان مما يشتريه الدولار الواحد في الولايات المتّحدة، عندها سيرغب حملة الدولار بشراء الينّ بالدولارات لكي يحصلوا على المزيد مقابل مالهم. لن يجاري ذلك الطلب المتزايد على الينّ من جهة حملة الدولار بعرض متزايد من الينّ، لأن حملة الينّ لن يكونوا راغبين بالتخلّي عن 150 ينّاً مقابل الدولار الواحد. سيرتفع بالتالي سعر الدولار للينّ. سيتوجّب على حملة الدولار أن يبدأوا بعرض 1.05 دولار للحصول على 150 ينّاً. وبالنظر إلى نفس الحدث من الجانب الآخر، سيكون حملة الينّ الآن قادرين على شراء دولار واحد بحوالي 143 ينّاً.

على أية حال، إنّ تعادل القوى الشرائية تقريب أولي فقط عندما نريد اكتشاف السبب وراء تبادل العملات الوطنية لأحدهما الآخر بالأسعار التي يتبادلون بها. بداية، لا يمكن لأسعار الصرف أبداً أن تساوي القوة الشرائية لعملتين بالضبط، لأنه لا يمكن أن تشتري عملتان أبداً نفس العدد من السلع بالضبط. بعض السلع، مثل عطلة قرب جبل فوجياما، ليست متوفرة للشراء بالدولارات في الولايات المتّحدة أو بالماركات في ألمانيا. علاوة على ذلك، فإن أسعار الصرف متجاوبة أكثر مع الأسعار النسبية للسلع المتاجرة عالمياً (سلع المزارع، والمكائن، والنفط، والسيارات) منها مع الأسعار النسبية لتلك السلع التي نادراً ما تصدّر أو تستورد (كالإسكان، وحلاقة الشعر).

بسبب توقع أن تزيد قيمة الأصول في المستقبل إلى ارتفاع قيمتها الآن

والأكثر أهميّة، على أية حال، هو أنّ سعر الصرف الأجنبي لن يظهر القوة الشرائية *الحالية* للعملات عندما يتوقّع من قوتها الشرائية النسبية أن تتغير. الاعتقاد أنّ كندا ستختبر تضّخماً أكثر سرعة من الولايات المتّحدة في السنة القادمة هو اعتقاد بأنّ الدولار الكندي سيفقد قيمة أكثر من الدولار الأمريكي أثناء السنة القادمة. كما أن الاعتقاد سيزيد الطلب الحالي على الدولارات الأمريكية، نسبة إلى الطلب على الدولارات الكندية، مسبّباً ارتفاع القيمة الحالية للدولار الأمريكي نسبة إلى قيمة الدولار الكندي. إحدى النتائج هي أنّه إلى أن ترتفع الأسعار الكندية بالنسبة التي يتوقعها الناس في الحقيقة، سيجد السيّاح الذين يزورون كندا حاملين الدولارات الأمريكية أنّ الغذاء والسكن رخيصان بشكل مبهج. أما الكنديون الذين يزورون الولايات المتّحدة، من الناحية الأخرى، سيجدون الغذاء والسكن جنوب الحدود أمراً صعباً جداً على محفظة الجيب.

الاقتصاد العالمي في تغيّر مستمر. تسبّب الظروف المتغيرة بشكل ثابت والتوقّعات المتحرّكة صعود وهبوط سعر الصرف بطرق تجعل الصفقات الدولية أخطر مما يمكن أن تكون فيما عدا ذلك. تجعل الريبة من هذا النوع الأمر صعباً على المنتجين لتوقّع الطلبات المستقبلية على منتجاتهم؛ حتى لو كانوا لا يبيعون

للتصدير، فيجب أن يتنافسوا مع المنتجات المستوردة التي يمكن لأسعارها نسبة إلى أسعارهم أن تتغيّر فجأة وبشكل جوهري بسبب حركة في أسعار الصرف. يبقي المستثمرون الأجانب عيناً عصبية خاصة على أسعار الصرف الأجنبي.

يمكن للأمريكي الذي يقدم على قرض لسنة واحدة، يعاد دفعه بالفرنكات الفرنسية، أن ينتهي بخسارة إذا انخفضت قيمة الفرنك الفرنسي بشكل مفاجئ أثناء السنة. وهكذا، تزوّد تقلّبات أسعار الصرف حيرة إضافية للمنتجين والمستثمرين ليقلقوا حولها، خصوصاً في نظام اقتصادي معولم جداً. تحدث الأخطاء المكلفة بشكل متكرر غالباً، وتميل فترات الركود الاقتصادي، التي هي في النهاية متجذّرة في التنبؤات الخاطئة، لأن تصبح أكثر حدّة وتكراراً. ألن يكون الحال أفضل بكثير إذا كانت أسعار الصرف ثابتة ومحددة؟

نظام بريتون وودز

أسست الأمم الغربية صندوق النقد الدولي بعد الحرب العالمية الثانية فعلياً من أجل خلق نظام لأسعار صرف أجنبي مستقرة. يفترض من صندوق النقد الدولي مساعدة أيّ بلد عضو مالت عملته إلى الانخفاض، وللنصح بشأنه عندما يظهر بأنّ أسعار الصرف الحالية بالغت بخطورة بقيمة العملة. بسبب معدلات النمو الاقتصادي المتنوعة من بلد إلى بلد، والنسب المختلفة من التضّخم المحلي، يجب أن تعدّل أسعار الصرف من حين لآخر. لكن الهدف من نظام بريتون وودز (بناء على اسم البلدة في نيوهامبشير التي تمّت فيها مفاوضات اتفاقيات النظام النقدي الدولي عام 1944) كان أسعار صرف ثابتة. ضمن النظام، يفترض من كلّ دولة شراء وبيع عملتها لكي تبقيها مثبّتة عند سعر الصرف المؤسّس رسمياً بالدولار الأمريكي، العملة القياسية للعالم. والدولار، بدوره، رُبط بالذهب. كان الأمل انطلاقاً من كلّ هذا، أن تنشأ ثقة أعظم وتُوسَّع التجارة الدولية بشكل ثابت لخلق الثروة.

لم يكن النظام حالة فشل. فقد توسعت التجارة الدولية تحت نظام بريتون وودز، بضعف نسبة الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي العالمي تقريباً. وساهمت فوائد التخصص الدولي جوهرياً في المستويات المتصاعدة للدخل الحقيقي. ولكن من الصعب المحافظة على نظام نقدي دولي بمعدلات صرف ثابتة بين حكومات تتّبع سياسات محلية متباعدة. أنتجت تلك السياسات أنماطاً مختلفة حتماً من النمو في الإنتاج الصناعي والزراعي، وحركات مختلفة في تركيب الأسعار النسبية بين البلدان، ومعدلات تضخم مختلفة، وبالتالي تقلّبات كبيرة في الطلب الدولي على عملات البلدان المختلفة. ولمنع التلف أو الارتفاع في الثمن تحت هذه الظروف، كانت الحكومات مطالبة في أغلب الأحيان بالتدخّل بشدّة، وبشكل مستمر، في أسواق العملات الأجنبية.

يجب على حكومة ما أن تبيع عملتها مقابل عملات أخرى لتمنع الارتفاع في قيمة عملتها (الارتفاع في الثمن)

كان لا بدّ للحكومات التي كانت تميل قيمة عملتها إلى الارتفاع من أن تشتري عملات أجنبية. اشترى بنك ألمانيا الغربية المركزي، لأخذ المثال الأبرز، عملات أجنبية بعملته الخاصة، وهي المارك الألماني، لكي يمنع قيمة الصرف الأجنبي للمارك الألماني من الارتفاع. استلزم هذا الأمر وضع ماركات ألمانية أكثر للتداول في ألمانيا الغربية، مما خفّض قيمتها، وهذا يعني أنه سبّب تضّخماً محلياً. كان الألمان الذين يحملون ذكريات واضحة للتضخم المفرط في العشرينات والضرر الهائل الذي تسبب به للنظام الاقتصادي، والمجتمع، والنظام السياسي؛ مصمّمين على منع التضّخم. ولكن، كان من المستحيل أن يتابع البنك المركزي، الذي كان مطالباً بمنع عملته من الارتفاع في أسواق الصرف، السياسة النقدية غير التضخمية. مالت قيمة المارك الألماني إلى الارتفاع لأنه بخس حقه في سعر الصرف الثابت، وقد بخس تحديداً لأن حكومة ألمانيا الغربية والبنك المركزي كانا يعملان عملاً أفضل مما كانت تقوم به حكومات وبنوك مركزية أخرى في الحفاظ على تخفيض نسبة التضّخم المحلي. كانت النتيجة من كلّ هذا أن وضعت البلدان التي سيطرت على التضّخم من خلال السياسات المحلية، تحت الضغط الدولي لتعجيل معدل التضخم.

أما الحكومات التي كانت تميل عملتها إلى الانخفاض، عادة بسبب معدلات تضخم فعلي أو متوقع أعلى من المتوسط، فكانت مطالبة تحت نظام بريتون وودز بشراء عملتها الخاصة لمنع سعرها من السقوط. ولكن شراءها بماذا؟ بعملات الأمم الأخرى، بالطبع، وخصوصاً بالدولارات الأمريكية. لكن عملتها كانت تنخفض تحديداً لأن كمية الدولارات والعملات الأخرى المعروضة نقصت بشكل مستمر عن الكمية المطلوبة. من أين يتوجب على البنك المركزي الحصول على الدولارات التي سيشتري بها عملته الخاصة، وبالتالي يبقي سعرها مرتفعاً؟

أما صندوق النقد الدولي، فمن الممكن له أن يقرض احتياطيات نقد أجنبي للبنك المركزي الذي أراد إيقاف وعكس الهبوط في قيمة الصرف الأجنبي لعملته. ولكن من الواضح أنه يمكن لهذا أن يكون إجراءً مؤقّتاً فقط. دون حدوث تغيّر في السياسات المحلية التي كانت تنتج ضغط الانخفاض، سيكون التخفيض حتمياً. تكونت تلك السياسات المحلية على نحو مميز من المصروفات الحكومية بالزيادة في عائدات الضريبة، المموّلة من خلال خلق المال الجديد، مع التضّخم كنتيجة نهائية. وهكذا، عندما وسع صندوق النقد الدولي القروض، كان دائماً مع الشرط بأن تخفّض الحكومة عجزها في الميزانية، وأن تبطئ خلقها للمال الجديد. لكن هذا كان في أغلب الأحيان رأياً فارغاً. لم تكن الضغوط المحلية التي كانت تخلق العجز في الميزانية لتختفي لأن صندوق النقد الدولي قال بأنّ العجز كان سيئاً.

أسعار الصرف الثابتة والعائمة؟

تركت الولايات المتّحدة جهودها في أوائل السبعينات جوهرياً لإبقاء قيمة الدولار ثابتة نسبة إلى الذهب، وتخلّت البلدان الأخرى بتردد أقل أو أكثر عن التزاماتها للإبقاء على سعر صرف ثابت بين عملاتها والدولار. تمّ إطلاق أسعار الصرف وسمح لها بالتغير، كما هي في اللهجة العامية، استجابة للتوقّعات المتغيرة للعارضين والطالبين. أعلن بعض الخبراء فوراً توقّف النظام النقدي الدولي، وبداية أزمة نقدية عالمية. ودعا المصرفيون المركزيون حول العالم إلى مؤتمرات طارئة لخلق نظام جديد قبل أن يصبح تدفق التجارة والتبادل في فوضى.

اعتبرت أسعار الصرف العائمة خارج الدوائر الأكاديمية، وخصوصاً بين الاقتصاديين الذين يعملون في البنوك المركزية فاشلة إذا كانت مرغوبة، وغير مرغوبة إذا كانت عملية. كان النقاش بأنها تزيد ريبة التجّار والمستثمرين الأجانب. لكنّها تخلق ريبة إضافية أيضاً للمنتجين والمستثمرين المحليين، لأن التغيّر في أسعار الصرف يمكنه أن يغير بسرعة وبشكل جذري الربحية المحتملة للصناعات التي تنتج سلعاً استيراد تنافسية، بالإضافة إلى السلع التي قد تصدّر. علاوة على ذلك، لم يكن متقّعاً من الحكومات أن تبقى سلبية عندما يؤدّي انخفاض مفاجئ في عملة بلد تجاري رئيسي إلى اندفاع غير متوقّع من الاستيرادات، أو أن تهدّد أسواق التصدير المؤسسة. الأمر الأكثر احتمالاً هو أن تثأر الحكومات بتوجيه التجارة والاستثمار، أو بالتخفيض المتعمّد لعملاتها الخاصة، والتي قد تؤدي جميعها بسرعة إلى توقّف التبادل الدولي.

بالرغم من ذلك، فقد كان للمدافعين عن النسب المتغيرة طريقهم عموماً في السبعينات، والثمانينات، والتسعينات؛ رغم أنّ ذلك كان أمراً أساسياً أكثر منه متعمداً. منعت المصالح الوطنية المتعارضة ببساطة الحكومات من الاتّفاق على تركيب نظام سعر صرف ثابت جديد. ولم تسمح أكثر البلدان لعملاتها بالتغيّر بحرية، لكنهم حاولوا إبقاءها في علاقة طليقة مع عملة رئيسية أخرى أو مجموعة من العملات. تم خلق تشكيلة من الاتفاقيات الدولية المحدودة لتخفيض التقلّبات في أسعار الصرف، على الأقل بين البلدان التي تتاجر على نطاق واسع مع بعضها البعض. وحاولت بعض الدول الصغيرة، التي كانت تجارتها الدولية بالدرجة الأولى مع اقتصاد أكبر كثير، الإبقاء على سعر صرف ثابت بشكل صارم بين عملتها وعملة الشريك التجاري المهيمن. كان للنظام الذي تطوّر بعد توقّف نظام سعر الصرف الثابت عيوبه وأزماته المحلية، لكنّه عمل بجزئه الأكبر. ولم تظهر أسعار الصرف العائمة على أنها الكارثة التي توقّعها المصرفيون المركزيون. زاد حجم التجارة الدولية بأكثر من ضعف سرعة الناتج المحلي الإجمالي العالمي بعد عام 1975.

لا أحد يعرف

لكن النظام الدولي الحالي محلحل، وما يدعى بـ"الأزمة الآسيوية" التي بدأت عام 1997 ألقت الضوء على بعض عيوبه الجدّية. وضعت سجلات النمو الممتازة لمختلف البلدان الآسيوية الشرقية السياق في التسعينات. ساهم استثمار الأجانب في هذا النمو، وشجّع النموّ الإقراض الإضافي لرأس المال عن طريق البنوك الأجنبية والمستثمرين الآخرين.

يرغب الأجانب الذين يقرضون المال لبلدان مثل تايلند، أو ماليزيا، أو إندونيسيا أن يعاد الدفع لهم في المحصلة بعملاتهم الخاصة. المصرف الأمريكي الذي يقرض 10 مليون دولار لمشروع في إندونيسيا سيوافق بالتالي على قبول الروبيات، العملة الأندونيسية، عند دفع الفائدة وتسديد المبلغ الأساسي فقط إذا توقّع من الروبيات أن تحافظ على قيمتها نسبة إلى الدولار على مدى فترة القرض، أو أن يعوّض مبلغ الفائدة المتّفق عليه أيّ هبوط متوقّع في القيمة النسبية للروبية. سيدمج مبلغ الفائدة المثمّن على القروض الخارجية المخصصة بالعملة المحليّة، والنسبة المتوقّعة لانخفاض العملة المحليّة - كما تعكس نسب الفائدة الإسمية ضمن البلد الواحدة النسبة المتوقّعة للهبوط في قيمة المال الذي سيستعمل لإعادة دفع القرض. إذا قرّر المستثمرون الأجانب بأنّ سعر الفائدة على القروض المسمّاة بالروبيات لا تعوّض بشكل كاف خطر انخفاض الروبية، فلن يرغبوا بعد ذلك بإقراض إندونيسيا وسيسحبون، إذا كان ذلك بالإمكان، القرض قصير الأجل الذي سبق تمديده.

تشمل أسعار الفائدة الإسمية الانخفاض المتوقع في قيمة العملة

لذلك سترغب الحكومة ومصرفها المركزي طمأنة المستثمرين الأجانب بأنّهم لا يلزمهم الخوف من الانخفاض. وأفضل طريقة لتقليل ذلك الخوف هي بإسناد عملتها للأعلى كلما أظهرت علامات انزلاق، وذلك عن طريق شراء عملتها الخاصة بالدولارات أو "العملات الصعبة" الأخرى (العملات التي يتوقع كلّ شخص أن تحافظ على قيمتها). ولكن إذا تمت المبالغة في قيمة العملة في الحقيقة، كما حدّده الحكم المعتبر لأولئك الذين يستعملون الروبيات في الصفقات الدولية، فإن الكمية المطلوبة منها ستخفق باستمرار في الوصول إلى الكمية المعروضة، وسيتوجب على المصرف المركزي أن يشتري بشكل مستمر عملته الخاصة بالعملات الصعبة، وفي النهاية سيستنفذ المصرف العملة الصعبة.

ماذا سيحدث عندئذ؟ هناك عدّة احتمالات. أحدها هو أن يتخلّى المصرف المركزي عن عمليات تثبيت سعره، وأن يترك عملته تسقط إلى مستوى مقاصّاة السوق. وهذا سيوقع الخسائر على المستثمرين الأجانب، على أية حال، وسيرفع سعر الاستيراد لأنه سيستهلك عملة محلية أكثر الآن لشراء وحدة العملة الأجنبية. واحتمال آخر هو رفع أسعار الفائدة. إذا كان سعر الفائدة عالياً بما

فيـه الكفاية للتعويض عن خطر انخفاض سعر الصرف، سيرغب الأجانب عندها بشراء العملة المحلية بدلاً من بيعها، وبالتالي ستتوقّف عن الانخفاض. لكن أسعار الفائـدة العاليـة، على أية حـال، سترفع كلفـة الحصول على رأس المـال وستضع كابحاً على النمو الاقتصادي.

الخيـار الثالث هو الاقتراض من صندوق النقد الـدولي. ولكن كما أشرنا سابقاً، يمكن أن يكون ذلك إجراءً مؤقتاً فقط. يجب فعل شيء لعكس الميل التحتي نحو الانخفاض. سيجعل صندوق النقد الدولي مساعدتـه مشروطة برغبة البلد المتوسّـل لتبنّي الإصلاحـات التي يعتقد مسؤولو الصنـدوق أنّ لها إمكانية إيقاف الهبوط في قيمة صرف عملة البلد. لأن العملات تنخفض عندما يتوقّع المستثمرون انخفاض قيمتها النسبيـة، ولأن المستثمرين يأتون بالاعتقاد بهـذا التوقّع عندما يزداد التداول النقدي بسرعة كبيرة، ولأن الزيادات المستمرة والمفرطة في التداول النقدي هي نتيجة لطباعة المال لتمويل العجز الحكومي، ولأن هذا العجز هو نتيجة إنفاق الحكومـة أكثر مما تجمع في الضرائب، لكلّ هذه الأسباب فإن الإصلاحات التـي ينادي بها صنـدوق النقد الدولي ستكـون بشكل كبـير إصلاحات تستهدف تخفيض الإنفـاق الحكومي نسبـة إلى إلى مستـوى الضرائب. وهكـذا قد يوافق صنـدوق النقد الدولي على إقراض البلد عملات تبادل أجنبية تستطيع بها إسناد عملتـه فقط إذا وافق البلد على رفع أسعـار الفائدة إلى مستوى مؤلم، وعلى إزالة إعانات مالية شعبية لكن مكلفة، وعلى رفع الضرائب. مهما كانت توصية صندوق النقـد الدولي، فستكون نصيحة غـير مرغوب بها. لو أنّها كانـت نصيحة مرحباً بها، لكان متلقّيها قد تبنّاها.

المشكلة التي شهدناها

دعنـا نفترض الآن بـأنّ النصيحة لم تقبـل، أو أنّها طبّقـت ببطء شديد، لدرجـة أن مساعدة صندوق النقد الـدولي قد تم تأخيرها. قد يتوقف المستثمرون الأجانب، بعصبيّتهم المتزايدة، عن تمديد الرصيد إلى البلد، وقد يحاولون سحب الرصيـد الذي سبق تمديده. إذا بدأت حركة في ذلك الاتّجاه، فقد تعجّل بسرعة، لأن كلّ شخـص سيودّ أن يكون في أول الصـف للمطالبة بأمواله من بلد ما عندما يشـكّ بأنّها لا تملك الاحتياطيات التي ستمكّنهـا من تنفيذ التزاماتها. تشبه هذه الظاهرة مشابهـة للتزاحمات على بنوك كانت شائعة جداً في الولايات المتّحدة في أوائل الثلاثينات وقبل ذلك. يؤدي الخوف من انهيار قيمة عملة ما إلى انهيار قيمة تلـك العملة، لأن كلّ شخص قادر على فعل ذلك يحاول بيع العملة والأصول المالية المسمّاة بتلك العملة لشيء آخر.

قـد تدفع نتيجة "هـروب رؤوس الأمـوال" حكومة البلـد المتأثّرة لاختيار

الرغبة بالبيع قبل أن تنخفض الأسعار تسبّب انخفاض الأسعار

الاحتماليـة الأولى كأسهـل مخـرج، وفي الحقيقـة الأكثر "طبيعيـة". دع العرض والطلـب يسيطران. دع العملة تهبط إلى أي مستـوى تختاره عملية السوق. تمّ حل المشكلة فجأة، على الأقل للمدى القريب. ليس من الضروري قطع الإنفاق الشعبي، وليـس ضروريـاً فرض الضرائب المكروهـة، كما ويمكـن الإبقاء علـى الإعانات المالية الشعبية وحماية المصالـح الخاصّة، ولا يتوجب رفع أسعار الفائدة. سيكون الدائنون الأجانب غاضبين، بالطبع؛ فهم سيشعرون بالخيانة، وسيقسمون على أن لا يقرضـوا أبداً البلد التي عالجت مصالحهم بمثل هذا الإهمال المحتقر مجدداً. لكـن هـذه المشكلـة للمدى البعيـد. تم حـل مشكلة الأجـل القصـير، ولا تستطيع الحكومات المعتمدة على الشعبية تحمّل رؤية الكثير من النظرة طويلة المدى.

انهيـار سعر الصـرف في بلد ما سيدفـع المستثمرين الأجانـب إلى إعادة تقديـر استثماراتهم في البلـدان الأخرى التي تبدو فيهـا الأوضاع مماثلة. عندما يهبـط البـات التايلندي، فقد لا تكون الروبية الإندونيسيـة بعيدة عنه. وقد يسبّب انهيار الروبية هروب رؤوس الأموال من ماليزيا، فيسقط الريال بعدها. وإلى متى سيكـون الون الكوري الجنوبي آمناً؟ أو البيزو الفلبيني؟ أو الدولار التايواني؟ ربّما يبـدأ المستثمرون بالنظـر أبعد بكثير في هذا العالم الذي نمـا بشكل أكثر خطورة فجـأة ويبدأون بالتشكيـك في استقرار الريل البرازيلي. حتـى البلدان التي تربط عملتها بحزم إلى الدولار، مثل الأرجنتين، ستقع تحت الشكّ المتزايد. لإبقاء ذلك الوتد، يجب أن يأمر البنك المركزي الأرجنتيني بعرض دولارات تكفي لتلبية طلب كلّ أولئـك الذين يريدون بيـع البيزو مقابل الدولارات. إلى متى سيصمد مخزونه من احتياطيات النقد الأجنبي في وجه الخوف من ناحية المستثمرين الأجانب حول العـالم الذي يبدأون بالبحث فجـأة عن استثمارات أقل خطـورة بدلاً من الفائدة الأعلى على استثماراتهم؟ من أجل جذب الدولارات التي يحتاجها، هل يتعيّن على البنك المركزي أن يرفع أسعار الفائدة، مع كل النتائج المضادّة التي يستلزمها مثل هذا التحرّك لمستوى النشاط الاقتصادي المحلي؟

ما الذي يجب أن يأخذ أولويـة المسؤولين الحكوميين؟ مصالح المستثمرين الأجانـب أم صحة اقتصادهم الخاص؟ سيكـون الاختيار أسهل لو لم يكن الإثنان وثيقي الصلة ببعضهما. سيكون لانسحاب الاستثمار الأجنبي نتائج حادّة في المدى البعيـد، لكنّه سيكون ذا نتائج رئيسية أيضاً في المـدى القريب للبلدان التي اعتمد نموها الاقتصادي بشدّة على استمرار صبّ رأس المال الأجنبي. ربما يتوجب تعليق مشروعـات التنمية الرئيسية، وتسريـح العمّال عندما تجـفّ الأموال المخصصة لتمويلهـا فجأة. علاوة على ذلك، فإن التخفيض يعني أن تصبح الاستيرادات من السلـع الاستهلاكية، بالإضافـة إلى السلع الإنتاجية، أكثر غـلاءً فجأة، ولن تعود ضمن وسائل الناس الذين أصبحوا معتمدين عليها.

الحالة بالنسبة للعملة الشائعة

إنّ المدافعين عن سعر الصرف الثابت والمدافعين عن أسعار الصرف العائمة، كلاهما محق. النظام المثالي هو نظام ذو أسعار صرف ثابتة. حاول تخيّل ما سيحدث لو كان للدولار قيمة مختلفة ومتغيرة بشكل مستمر في كلّ من الولايات الـ 50 الأمريكية. هل ترى عدد التكاليف الإضافية ومقدار الريبة الجديدة التي قد تخلق للشركات؟ إن ثروتنا الوطنية في جزئها الكبير نتيجة التخصص الشامل الذي استطعنا أن نزاوله، لأن التجارة منخفضة التكلفة والريبة كانت ممكنة في كافة أنحاء أرضنا الواسعة. تلعب أسعار الصرف الثابتة بين الولايات دوراً هائلاً، حتى لو لم يكن يلقى تقديراً، في تسهيل التخصص والتجارة.

الأسعار الثابتة نظام مثالي للحكومات المثالية

لكن المدافعين عن أسعار الصرف العائمة محقّون أيضاً. تختلف ولايات أمريكا عن دول العالم بطريقين حرجين: فهي ممنوعة بالدستور الوطني من تحديد حرية تنقّل البضاعة، والخدمات، والأصول المالية، والناس عبر الحدود؛ ولا تملك القدرة على إدارة السياسات النقدية المستقلة. وبالتالي تفتقر حكومات ولاياتنا إلى القوّة لخلق الشروط التي تسمح بتغيّر قيمة الدولارات في ألاباما أو ألاسكا نسبة إلى الدولارات المستعملة في هاواي ونيوهامبشير. تمتلك حكومات الدول القومية تلك السلطات، بالإضافة إلى الحوافز السياسية لاستعمالها بطرق ستسبّب بشكل حتمي تقريباً تغيّر القوة الشرائية لعملاتها بنسب متباعدة.

يمكن لمحاولة إبقاء معدلات صرف ثابتة في عالم من السياسات الاقتصادية الوطنية المتنوّعة بشكل جذري أن تسيء بسهولة أكثر مما تفيد. هذا الأمر سيشجّع الحكومات ويتطلّب منها أحياناً حتى التدخّل في التجارة الدولية، بوصفه الطريق الوحيد الذي يمكنها به أن تصالح سياسياً بين السياسات المحلية المناسبة وسعر الصرف الأجنبي المحدّد مسبقاً.

كانت حكومات ألمانيا وفرنسا تعمل منذ فترة طويلة نحو تخفيض موانع الحركة الدولية للناس والسلع في أوروبا الغربية، وقد نظرت إلى تخفيض أو إزالة هذه الموانع كخطوة رئيسية نحو تكامل سياسي واقتصادي يمكنه أن يخفّض تهديد أيّ حرب مستقبلية وأن يحسّن الكفاءة في كافة أنحاء أوروبا. وكانت الخطوة الرئيسية نحو ذلك الهدف هي أن يصبح هناك عملة مشتركة لأوروبا. أصبح اليورو في 1 كانون الثاني 1999 العملة المشتركة للدول الـ11 التي أرادت الانضمام، وحقّقت معايير الانضمام إلى الوحدة النقدية الأوروبية. تطلّبت تلك المعايير بشكل أساسي من كلّ أمة أرادت أن تكون جزءً من العملة الأوروبية الجديدة إظهار أنها كانت قادرة على إبقاء الإنفاق الحكومي على مرمى البصر من الإيرادات الحكومية. إنّ أمل أولئك الذين يدافعون عن اليورو هو أنه سيستبدل في النهاية المارك الألماني، والفرنك الفرنسي، والليرة الإيطالية، وكلّ العملات الوطنية المختلفة الأخرى التي تعمل الآن على تعقيد التبادل الدولي ضمن أوروبا.

تحدّد أسعار الصرف الثابتة الخيارات السياسية للحكومات الوطنية

لكن الحكومات التي تسلّم عملاتها الوطنية تسلم بذلك أداة قويّة لاسترضاء جمهور ناخبيها. لوضع الأمر ببساطة جداً وبشكل صريح: أي حكومة بدون عملة خاصة تكون محدودة في قدرتها على تمويل البرامج التي قد يطالب بها الناخبون كشرط لإبقاء تلك الحكومة في الحكم. حتى أن الفرنسيين، الذين أكدوا بانتظام على مدى عقدين تصميمهم على أخذ القيادة نحو التكامل الاقتصادي لأوروبا الغربية، فقدوا معظم حماستهم عندما اقترب موعد تقديم اليورو، وبدأوا برؤية صعوبة الاستمرار بعدد من السياسات الشعبية سياسياً تحت عملة أوروبية مشتركة.

يمكن لشخص أن يتمنّى اليورو كثيراً، ولكن لا يزال يشكّ في ما سيحدث عندما يواجه عضو في الوحدة النقدية كساداً لا يؤثّر على الأمم الأخرى. لا يستطيع العضو الانتقال إلى سياسة نقدية أسهل دون عملة خاصة به. فبدون القدرة على تمويل العجز من خلال خلق مال إضافي، قد يتوجب عليه أن يدفع أسعار فائدة مرتفعة جداً لتمويل سياسة مالية توسعية. ولن يكون قادراً على حماية وظائف عمّاله بتضييق القيود على الاستيراد. وقد يكون أمراً حسناً جداً أنّه ممنوع من متابعة أيّ من هذه السياسات. ولكن ما هي طرق التعديل التي تركت له؟ هل سينتقل عمّاله العاطلون إلى بلدان أخرى حيث الوظائف أكثر وفرة؟ لا ينتقل الأوروبيون بسهولة الأمريكيين، وسيكونون ممانعين للانتقال خصوصاً إلى مكان ذي لغة وثقافة مختلفتين. كيف سيستجيب هؤلاء المواطنون الأوروبيون عندما يكتشفون أنّه بالانضمام إلى اليورو، فإن حكوماتهم تسلّم السلطة لاتّباع السياسات التي قد لا يكون من الحكمة اتباعها، ولكنها لا تزال شعبية دائماً؟ سيكون اليورو تجربة مثيرة!

المصالح الخاصة، والمصالح الوطنية، والمصالح العامة

يحدث أحياناً أنّنا نصبح منهمكين في بحثنا عن الحلول لدرجة أننا ننسى ماذا كانت المشكلة! هل هدفنا أن يكون ممكناً للمستهلكين، والمستثمرين، والمنتجين، والسيّاح - الناس، باختصار - التعاون بحرية أكبر عبر الموانع التي ترفعها الحدود الوطنية؟ أم هل هذه هي المشكلة - نعني أن الناس ينشغلون في الصفقات الدولية التي تتدخّل في أهداف الحكومات الوطنية؟

من المحتمل جداً أن مصالح الجمهور الأكبر قد تتطلّب بعض القيود على التبادل الدولي. ولكن سيتساءل شخص عميق التفكير لماذا تبدو المصلحة الوطنية وكأنها تتطلّب بانتظام أن يُصرف أكثر مما تستلم بالمقابل، وأن تكون الوظائف مفضّلة على السلع، وأن يكون المنتجين الأكفاء معوقين لمنعهم من استعمال ميزتهم للضرر بالمنتجين الأقل كفاءة، وأن يمنع الناس عموماً من زيادة ثروتهم بالتبادل

بحرية. يجب أن يعفى عن الشكّاكين لاستنتاجهم بأنّ المصلحة العامّة قد تكون أمراً مختلفاً تماماً عن المصلحة الوطنية، على الأقل كما تعرّف المصلحة الوطنية عادة من قبل أولئك الذين يشكّلون السياسية الاقتصادية الدولية.

تلقّى مبدأ الميزة النسبية، الموضّح في الفصل 2، أول بيان واضح له في أوائل القرن التاسع عشر كتفسير للمكاسب الّتي ستُجنى من التجارة الدولية. لكن المبدأ لم يسبق أن عمل بشكل جيد في المجال الذي نشأ فيه. "كلّ شخص يعرف" أنّ الاستيراد يؤذي الشركات المحلية ويحطّم الوظائف، بينما تولّد الصادرات الأرباح للمنتجين المحليين وتخلق فرص عمل إضافية. كان للسياسات التي هدفت إلى تحديد الاستيراد ودعم الصادرات بالتالي مبرّر سياسي قوي لقرون، وليس لدرجة أكبر من الوقت الذي خفّض فيه الركود المبيعات وأضاف إلى مستوى البطالة. لقيت حجّة أن الاستيرادات تحطّم الوظائف نداءً مغرياً لنصف الحقيقة. عندما يشتري الأمريكيون سيارات يابانية، فهم لا يشترون بكثرة السيارات المصنوعة محلياً. بالتالي قد تؤدي الزيادة في استيراد السيارات إلى تخفيضات في الإنتاج، وحالات تسريح في صناعة السيارة المحلية. لذلك، يمتلك مالكو ومستخدمو شركات تصنيع السيارات اهتماماً واضحاً في تحديد الاستيراد. وعندما يذهبون إلى الكونجرس للمطالبة بالضرائب أو الحصص على استيراد السيارات، يكون لديهم شعار مفيد يدّعون به أن مثل هذه الحماية جيدة للبلاد، وهو: أنه يحمي الوظائف الأمريكية. لكن الحجّة مضلّلة.

بدايةً، تخلق الوظائف عن طريق إنتاج سلع التصدير وكذلك عن طريق إنتاج السلع التي تتنافس مع الاستيرادات. كما أن الشركات الأمريكية لا تستطيع الاستمرار بشكل غير محدد بالبيع في الخارج إذا لم يسمح للأجانب بالبيع في الولايات المتّحدة. التجارة في النهاية طريق ذو اتجاهين. علاوة على ذلك، لا يجب أن تعالج الوظائف آلياً كسلع. لا شكّ أنّ بعض الوظائف مرض جوهرياً دون اعتبار للسلع أو الخدمات المنتجة. لكن ذلك نادر جداً. إنّ التبرير للوظائف عموماً هو الدخل الذي تزوّده للعمّال، والمنفعة المطابقة للآخرين على شكل سلع مفيدة. لقد أهملت حجّة "حماية الوظائف الأمريكية" المكاسب في الدخل الحقيقي التي تأتي من التخصص. إذا كان اليابانيون قادرين على صنع سيارات أفضل وبيعها بأسعار أقل مما تستطيع المنتجات الأمريكية، فلماذا يجب أن يكون المستهلكون الأمريكيون مرغمين على الشراء من المنتجين الأمريكين؟ وإذا لم يكن مصنّعو السيارات الأمريكيون قادرين على إنتاج السيارات بشكل كفوء كما يستطيع اليابانيون، فلماذا لا يجب أن يتوقّفوا عن العمل التجاري؟ لماذا يجب أن يسمح لهم بفرض الضرائب على المستهلكين من أجل دعم نقص ميزتهم النسبية؟ كما اكتشفنا، بالطبع، فقد تعلّم مصنّعو السيارات الأمريكيون كيف يصنعون سيارات أفضل بتكلفة أقل تحت محفّز المنافسة الأجنبية. أما لو كانوا قادرين على

الحماية من النافسين الأجانب تجعل الحياة أكثر راحة!

الحصـول من الحكومة على نفس قـدر الحماية التي طلبوها، لما كانوا سيصلحون طريقتهم في الإنتاج.

محاولـة تبريـر حمايـة المنتجين الأقل كفـاءة علـى أساس أنّ هـذا الأمر سيحافـظ على الوظائف تجري بسرعة نحو السخافة. لم لا ندفع الحجّة أبعد من ذلك وننتج محليـاً كلّ القهوة التي نستهلكها؟ لا تناسب التربة الأمريكية، والمناخ، والجغرافيا إنتـاج أشجار البن كما تناسبه مناطق كبـيرة في البرازيل وكولومبيا. ولكـن فكّـر بكلّ الوظائـف التي يمكننـا أن نخلقها ببنـاء وتشغيل بيـوت زجاجيّة ضخمة نحاول فيها نسخ الظروف المتزايدة المناسبة في تلك البلدان! ولماذا نتوقّف عنـد السلع المستوردة حالياً؟ فكّر بكمية الوظائف الجديدة التي يمكننا أن نخلقها بحظر استعمال الأجهزة الآلية في صناعة الهاتف!

في الدفاع عن الميزة النسبية

هل أشعة الشمس المجانية منافسة غير عادلة لصناعة الإضاءة؟

كان الاقتصاديـون يجادلـون لأكثر مـن قرنين ضدّ مقترحـي القيود على الاستـيرادات، لكـن ليس بنجاح عظيم. كتـب مؤلف كراريـس اقتصـادي فرنسي يدعى فريدريك باستيا (1801–1850) هجواً ذكياً عام 1845 على شكل عريضة مـن قبل صنّاع الشمـع الفرنسيين للحماية ضدّ المنافسة غـير المشروعة للشمس. عرضـ طلبهم إلى مجلس النوّاب لتشريع يحمي وظائـف صنّاع الشمع عن طريق منع النوافذ؛ سخافة منطق الحماية بشكل مبدع. أعيدت طباعة هجو باستيا عدّة مرّات، ولكن الحجج التي سخر منها لا تختفي.

يجـب أن يوجد جزء من التفسـير في مقاومة مجموعات المصالح الخاصة للمنطق المجرّد. يقنع الناس بسهولة بالحجج التي يريدون الاعتقاد بها، ويواجهون صعوبـة في فهم الحجـج التي تجري عكـس مصالحهم. والأكثر أهميّـة، على أية حـال، هو أن العملية السياسية تضمن تقريبـاً بأنّ أولئك الذين يقفون مستفيدين مـن المنفعة من القيود على التجارة الدولية سيكـون لديهم صوت أعلى في تشكيل السياسـة مـن تلـك المجموعة الأكـبر التي تقف خاسـرة. تمنع تكاليـف الصفقة مشـتري السيارات من التنظيـم عملياً لمعارضة منتجي السيـارات المحليين، ومن الواضـح أن المنتجـين الأجانب يمتلكـون تأثيراً صغـيراً على السياسـة الداخلية. وتجعـل خارجانيات العمليـة السياسية في الديمقراطية، التي تمـت مناقشتها في الفصـل 13، مـن الأكيد تقريباً أنه عندما يصل المسؤولـون الحكوميون إلى نقطة الاختيـار بـين مصالـح المشتريـن الأمريكيـين للسيـارات والمنتجـين الأمريكيين للسيـارات، سيكونون محاطـين بصخب المنتجين، لكنهم لن يسمعـوا شيئاً تقريباً مـن المستهلكين. فيعطي المسؤولون الحكوميون الذيـن يتمنّون البقاء في وظائفهم الانتباه إلى ذلك النوع من الضغط.

يمكن أن تبنى حجة مشروعة للحماية من المستوردات انطلاقاً من تكاليف التغيير لكنها محدودة. يستلزم إغلاق الصناعة غير القادرة على مواجهة المنافسة الأجنبية خسائر لمالكيها وموظفيها. كلّما كانت المصادر المستبدلة أكثر دقة في التخصص، كانت الخسائر أكبر. ربّما يكون هناك حاجة للحماية في مثل هذه الظروف. لاحظ، على أية حال، أنه يمكن تطبيق الحجّة على حالة صناعة آذتها المنافسة المحلية بالإضافة إلى الأجنبية. يمتلك المنافسون المحليون تأثيراً سياسياً، بالطبع، وبالتالي فهُم أصعب للاستثناء بتشريع خاصّ. على الرغم من هذا، إذا كانت المصادر مجذوبة لصناعة ما بسبب القيود الحكومية على المستوردات، فقد يكون من غير العدل سحب تلك الحماية فجأة. لذلك فقد يكون هناك حالة لصيانة القيود طويلة الاستمرار السابقة على المستوردات، أو على الأقل لتخفيضها بنسبة بطيئة. قد تقترح اعتبارات العدالة سويّة مع الحقائق السياسية أيضاً سياسة إعانات مالية انتقالية، مصمّمة لتخفيض الخسارة على العمّال والمالكين أو لمساعدتهم على العثور على فرص جديدة. ولكن لا يمكن استخدام هذه الحجّة لدعم مقدمة القيود الجديدة أو الإضافية ضدّ المستوردات. علاوة على ذلك، بعد إعطاء الحجج التي قدّمناها في الفصل 13 حول التحيّز ضمن صنع السياسة الديمقراطية لتركيز المنافع وتفريق التكاليف، يجب أن نكون حذرين جداً من النفوذ السياسي للأعمال التجارية لحماية نفسها من المنافسة بدلاً من التنافس في السوق.

ليس هناك حدّ لعدد الحجج السيئة التي يمكن أن تبنى لمساندة قيود الاستيراد، وستكون محاولة توقّع ودحض كلّ واحدة تمريناً لا جدوى منه. وتعقّد حقيقة أنّ هناك لبّ صلاحية في أكثرية مثل هذه الحجج مهمّة تحليلها. يجب أن ينخّل التفكير الصحيح من القشر الذي يحيط به قبل إمكانية إظهار تقييدات تطبيقه. ربما لن يساهم شيء في رفع نوعية المناقشة العامّة في هذا المجال أكثر من قبضة قويّة من مبدأ الميزة النسبية الذي يبيّن كيف ولماذا يخلق التبادل ثروة. فهو يستمرّ بالإصرار على أنّ تكلفة صفقة ما هي قيمة ما يقدّم، وأن فائدتها هي قيمة ما يكتسب، بحيث أنه من غير المنطقي ادّعاء أن البلد يمكن أن تغدو غنية بتصدير أكثر مما تستورد.

يقطع مبدأ الميزة النسبية ادّعاء أنه يمكن لبلد ما أن تكون أكثر كفاءة من أخرى عن طريق إنتاج كلّ شيء. تظهر منطقية استحالة ذلك من التعريف ذاته للكفاءة على أنها نسبة بين قيمة ما ينتج وبالتالي ما لا ينتج؛ بين السلع المكتسبة والسلع التي وجب التضحية بها لأن الإنتاج يستلزم تكاليف فرصة أصيلة. بالتركيز على العوامل الحقيقية المشتركة في الإنتاج والتجارة، يبدّد مبدأ الميزة النسبية التشويش الذي يظهر بسهولة عندما تُناقش السياسة التجارية بشكل خاص بالمصطلحات النقدية.

قراءة مختلفة لقانون جريشام: في السياسة، المناقشات السيئة تستبعد المناقشات الجيدة!

لسوء الحظ، هناك العديد من الأطراف الذين يتمنّون الكسب من تبنّي هذا النوع من التشويش، لأنهم يشكّون في أنّهم لا يملكون فرصة حقيقية للحصول على تشريع يسعون وراءه ما لم يستطيعوا أن يحجبوا ما يجري. هؤلاء هم الناس الذين يخترعون العجز في الميزان التجاري، الذين يلومون مشاكلهم المحلية على مؤامرات الحكومات الأجنبية، والذين يدّعون بانتظام بأنّ منافسيهم الأجانب منشغلون بممارسات تجارية غير مشروعة. في عالم الاقتصاد السياسي، يكون لمثل هذه الحجج وزن.

العولمة وسخطها[1]

أدّت هذه القضايا في السنوات الأخيرة إلى احتجاجات في شوارع سياتل، وبراغ، وجنوى، وواشنطن العاصمة. رفعت الإشارات، وتم ارتداء أقنعة الغاز، واندلع عنف كلي باسم رفض ما يدعى بـ "إجماع واشنطن". أصبحت العولمة قضية مانعة الصواعق في فترة ما بعد الحرب الباردة. وضعت تينا روزنبرغ الأمر بهذه الطريقة في مقال نشر في مجلة النيويورك تايمز:

هل ستقرض المزيد من المال لمقامر مزمن؟

> **يقصد من العولمة تبيين التكامل والوحدة - رغم أنها أثبتت، بطريقتها، أنها ليست أقل استقطابا من انقسامات الحرب الباردة التي حلّت محلها. لا تجري الخطوط بين مؤيدي العولمة ونقّادها بين البلدان فقط، ولكن أيضاً من خلالها، في حين يكافح الناس من أجل قبول القوى الاقتصادية الحاسمة التي تشكل الكوكب اليوم. يصف جانبا المناقشة - في مباراة صارخة، حقاً - ما يبدو لكي يكون قوتين مختلفتين جداً. هل تم ترقيع الكرة الأرضية سوية من قبل نايكي ومايكروسوفت وسيتي غروب في نظام حيوي جديد سيرفع في النهاية معدومي العالم للأعلي من بؤس القرون الوسطى؟ أم هل الناس العاديون الآن ضحايا الهيمنة المتعلّقة بالشركات عديمة الرحمة؟**

---

[1] نشر جوزيف ستيجلتز (الفائز بجائزة نوبل 2001) كتاباً تحت هذا العنوان عام 2002، "العولمة وسخطها" (نيويورك: نورتن، 2002). يعرض جاغديش باغواتي حالة إيجابية للعولمة في كتابه "في الدفاع عن العولمة" (نيويورك: مطبعة جامعة أكسفورد، 2004). يعتبر عمل باغواتي مهماً جداً لأنه يكتب بعطف نحو أولئك الذين هم انتقاديون للعولمة، لكنه بعد ذلك يقسّم معسكر ضدّ-العولمة إلى مجموعتين. المجموعة (أ) تتضمّن أولئك المستعدّين للاستماع إلى الحجّة والدليل، ويزنون الدليل على التنمية الاقتصادية والحرية السياسية وحماية حقوق الإنسان؛ وتتضمّن المجموعة (ب) أولئك الذين هم غير مستعدين للاستماع إلى أيّ حجّة و/أو إثبات، وبدلاً من ذلك يتمسّكون بجهل بمواقفهم حول التأثيرات "السلبية" للعولمة، والتي ليست متّسقة مع الفكر الاقتصادي الأساسي، بل تكون في حالات كثيرة، ملاحظات عادية. من الواضح أن كتابه موجه لأولئك في المجموعة الأولى، ولكن لسوء الحظ فإن العديد من المحتجّين على الشوارع في مؤتمرات قمّة مجموعة الدول الثماني الكبرى والاجتماعات المماثلة هم من المجموعة التي تميل إلى أن تكون محصنة ضدّ الحجّة والدليل. ويجب على القرّاء المهتمّين بالنقاش حول العولمة أن يرجعوا إلى كتاب يوهان نوربيرغ أيضاً "دفاعاً عن الرأسمالية العالمية" (واشنطن: معهد كيتو، 2003). يغطي نوربيرغ باختصار الدليل التجريبي على تشكيلة مقاييس الحالة الإنسانية، ويظهر الارتباط الإيجابي بين العولمة والتحسينات في حالة الإنسان.

بالنسبة للنقّاد، المقصود من "إجماع واشنطن" هو أسر مجموعة سياسات المسؤولية المالية، وتحرير التجارة "المفروضة" على بلدان العالم الأقلّ تقدماً مقابل القروض والمساعدات الأجنبية من المؤسسات الدولية. إنّ البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، ومنظمة التجارة العالمية هي الأهداف الرئيسية للنقد من قبل المحتجّين. *المشروطية* هي الذنب الشنيع جداً الذي ارتكبه صندوق النقد الدولي في عقول المحتجّين – ما يعني أن صندوق النقد الدولي سيقطع القروض عن البلد ما لم تلبي أهداف سياسية محدّدة من ناحية العجز في الميزانية، والتضّخم، وإصلاحات أخرى في الاقتصاد الكلي. ولكن، وكما يشير باغواتي، عندما تفحص الحقائق الأساسية فيما يتعلّق بسبب معاناة البلدان الفقيرة مما تعانيه من الفقر، فإنك سترى أنّه لا يوجد لغز على الإطلاق؛ السلطات السياسية في هذه البلاد ترتكب سياسات اقتصادية عامّة لامبالية، ناهيك عن انتهاكات حقوق الإنسان المفزعة[2].

دعنا نتعمق الآن في بعض نقاط المناقشة المحدّدة. يجادل نقّاد العولمة بأنّ "إجماع واشنطن" يؤدّي إلى:

أ. تفاوت متزايد في الدخل في العالم، حيث أن الفجوة بين الدول الغنية والدول الفقيرة تصبح أوسع،

ب. "سباق إلى القاع" من ناحية السياسة البيئية، إذ أن الشركات الرأسمالية الكبرى تريد الانتقال إلى شروط بيئية أقل تكلفة، وهكذا تجلب ضرراً بيئياً إلى البلدان الأقلّ تقدماً بما أن هذه البلدان مرغمة على إبقاء بيئتها التنظيمية جاذبة للاستثمار،

ج. "سباق إلى القاع" من ناحية سياسة العمالة، حيث أن الشركات الرأسمالية الكبيرة تريد الانتقال إلى مناطق أقل تكلفة فيما يتعلق بأنظمة الأجور وموقع العمل.

في كلّ حالة، على أية حال، يوحي الدليل إلى أنّ العولمة تنجز نظير التأثيرات التي ذُكرت، إذ تؤدّي إلى رفع الدول النامية من الفقر البائس من خلال التكامل الاقتصادي؛ وتحسين النوعية البيئية في البلدان الأقلّ تقدماً خلال الوقت عن طريق الزيادة في الثروة والتوفير الأكبر للتكنولوجيا التي تزودها العولمة؛ وتحسين ظروف العمّال في البلدان الأقلّ تقدماً من ناحية الدخل ونوعية العمل مما كان سابقاً.

---

[2] ليس غرضنا في هذا الكتاب مناقشة العلاقة بين الحرية السياسية والاقتصادية، ولكن يمكن للقارئ المهتمّ أن يرجع إلى نصين كلاسيكيين كتبهما اقتصاديان استكشفا هذا السؤال بتعمّق: فريدرك هايك: "الطريق إلى الرّق" (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، 1944)، وميلتون فريدمان: "الرأسمالية والحرية" (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، 1962). كم أن هناك مصدرين يتتبعان تجريبياً هذه المواضيع: "الحرية الاقتصادية في العالم" (معهدا فريزر وكيتو)، و"مؤشر الحرية الاقتصادية" (صحيفة الوول ستريت وهيريتج فاونديشن).

لكن إذا كان الأمر كذلك، لماذا ما زالت فكرة العولمة التي تؤذي فقراء العالم شعبية وواسعة الانتشار جدا؟

الآراء القوية ليست مثل الحجج الصحيحة

لكلّ شخص الحقّ بأن يكون له رأيه الخاص، بالطبع، ويبدو أن لكلّ شخص آراء قوية - مزايا ومساوئ - حول العولمة. نحن مهتمّون بالتحليل الذي يستخدمونه لدعم آرائهم. لدى العديد من الناس آراء قوية حول القضايا الاقتصادية دون امتلاك أيّ تدريب في الاقتصاد مطلقاً. تأتي دراسة علم الاقتصاد - مثل اكتساب أيّ سلعة نادرة - بتكلفة، وعلى ما يبدو فالعديد من الناس يتصرّفون وكأنها لا تساوي التكلفة. دعنا لا ننسى أنّ طريقة التفكير الاقتصادية هي جزء من سلسلة طويلة من التفكير، النوع الذي يغدو العديد الناس متعبون منه قبل الوصول إلى نتائجه. خذ بعين الاعتبار فقط كم عدد الفصول التي قرأتها وحاولت فهمها قبل الوصول إلى قضية العولمة! تخيّل، بدلاً من ذلك، أننا بدأنا الكتاب بمناقشة قضايا هذا الفصل الساخنة. ببساطة، ذلك لن ينفع. لقد قدّمنا بدلاً من ذلك كتل البناء الأساسية، خلال الكثير من الفصول وعدّة أسابيع، طوّرناها وطبّقناها أكثر حتى أصبحنا (كما نتمنّى!) بارعين في التفكير بشأن القضايا العالمية المعقّدة التي تتخلّل الأخبار المسائية.

يركّز الرأي الشعبي في أغلب الأحيان على النتائج الواضحة للسياسة العامّة. لكن الاقتصاد الجيد لا يدور فقط حول النتائج الفورية والواضحة كليهما لأيّ سياسة عامّة؛ فهو يحاول أيضاً أن يوضّح المدى الأطول والنتائج المخفية غير المقصودة في أغلب الأحيان. لهذا عرّفنا موضوعنا كدراسة الاختيار ونتائجه غير المقصودة. نؤكّد المخفي، وغير المرئي، وغير المتوقّع. ويعطي تأكيدنا على النتائج غير المقصودة طريقة التفكير الاقتصادية حول المواضيع اليومية المعقدة خاصية "خارج الصندوق". وهو يأخذ وقتاً وممارسة لإتقانه. وهو يأتي في الحقيقة بتكلفة، كما يأخذ قدراً كبيراً من الصبر والفهم من أجل الانخراط في الحجّة الاقتصادية مع غير الاقتصاديين من الناس، أو رفض الاقتصاد كـ "نظرية مجرّدة".

تكلفة أن تكون اقتصادياً جيداً

عد إلى القضية المتداولة. لا يشك أحد، بما في ذلك الاقتصاديين، بأن العولمة عملية تحويلية، ولذلك تمزّق بعض طرق الحياة التقليدية منفصلة في تحرّكها نحو التكامل العالمي. لكن نمط التبادل والإنتاج الذي يظهر في أعقاب "هذا الدمار المبدع" أكثر ظهوراً من التحسن غير المشار إليه في النظام السابق الذي وجد. يجب أن نتذكر دائماً بأنّ الزيادات في الدخل الحقيقي للناس ليست وظيفة النقود. تنتج الزيادات في الدخل الحقيقي من الزيادات في معدل الإنتاج الحقيقي فقط. فينتج ارتفاع معدل الإنتاج الحقيقي عن إحدى ثلاثة مصادر: (1) التحسينات في مهارة العمل، و(2) الزيادة في المعرفة التقنية، و(3)

التحسينات في المنظومة الاقتصادية. تجلب العولمة العوامل الثلاثة كلها من العالم الأكثر تقدّماً إلى العالم الأقلّ تقدماً، وبذلك تزوّد القوّة التحويلية لرفع ملايين الناس من الفقر.

قوّة المصالح الخاصّة

أن تمر هذه الرسالة الأساسية لطريقة التفكير الاقتصادية بفترة عصيبة هو اتّهام للمهارات الاتصالية للاقتصاديين منذ آدم سميث، وقوّة سفسطة المصالح الخاصّة. إنها قوّة المصالح الخاصّة، كما وضّحنا في الفصل 13 والفصل 18، التي تؤدّي إلى نزاع بين السياسة الاقتصادية الجيدة والقرارات السياسية الجيدة. تميل السياسة، كما جادلنا، لأن تظهر قصر نظر وتحيزاً للمنافع المركزة في اتّخاذ القرارات، ويثار هذا التحيّز لدرجة أكبر في الحكومات غير الديمقراطية التي ليست آمنة في أفق وقتها من القانون[3]. إذا كان حاكم ما آمناً نسبياً في موقعه (ومثال على ذلك: فرص حدوث انقلاب عسكري منخفضة)، فسيكون هناك ميل قوي لذلك الحاكم لتبنّي "مصالح شاملة" - وهذا يعني بأنّه سيتبنّى سياسات اقتصادية تولّد نمواً اقتصادياً طويل المدى، بدلاً من مجرّد اتّباع "مصلحته الضيّقة" عن طريق متابعة السياسات قصيرة الأجل التي تزيد فقط ثروته الخاصة وقوّته.

خلاف الأعمال الراحلة

ستكون التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي موضوع الفصل القادم، لذلك فنحن لا نريد أن نستعجل قدماً للأمام، لكن النقطة المهمة لمناقشتنا الحالية هي أنّ التفكير الاقتصادي الأساسي سيقودنا للتشكيك بأيّ تفسير للتناقض بين الدول الغنية والفقيرة كنتيجة لتوسّع فرص التجارة الطوعية بين الناس. التجارة الطوعية مفيدة بشكل متبادل، بغض النظر عن ما إذا كانت بين هاري وسام متضمنة بطاقات بيسبول مجدداً في الحيّ، أو بين جو والسّيد سميث في مخزن البقالة، أو بين السّيدة سميث في فرجينيا التي تشتري أثاثاً باعه السّيد جونز في كارولاينا الشّمالية، أو بين السّيد جونز الذي يشتري البدلات الراقية من المنتجين في إيطاليا، والجبنة من المنتجين في فرنسا. وما هو حقيقي بالنسبة لبطاقات البيسبول، والأثاث، والبدلات، والجبنة، حقيقي أيضاً فيما يخص شراء الخدمات

---

[3] مانكور أولسون (1932-1998) هو العالم الذي استكشف أكثر من أي اقتصادي معاصر آخر أو عالم سياسي تأثير أفق الوقت على صنع السياسيين للسياسة الاقتصادية (الديمقراطية وغير الديمقراطية)، وكيف أثّرت على سياسات التنمية الاقتصادية. أنظر، على سبيل المثال، في "القوّة والازدهار" (نيويورك: بيسك بوكس، 2000).

العماليـة – لتكن على أرضية مصنـع في أمريكا اللاتينية، أو مـن أخصّائي أشعّة في الهند.

في شهـادة أمام الكونغرس، في 10 شبـاط 2004، قدّم جريجوري مانكيو، أستاذ الاقتصاد في جامعة هارفارد ورئيس مجلس المستشارين الاقتصاديين للبيت الأبيض، هذه الحجّة الأساسية أثناء النقاش الساخن حول "الأعمال الراحلة". إنّ نمط التجارة الذي نشهده كنتيجة للعولمة هو فقط توضيح آخر لمكاسب التجارة التي كنّا نتحدّث عنها في كافة أنحاء هذا الكتاب:

> **توصل الأنـواع الجديدة للتجارة منافع جديـدة للمستهلكين والشركات في الاقتصـادات المفتوحة. يقدم الطلب الدولي المتزايـد على سلع مثل الأفلام، والمواد الصيدلانيـة، والتسجيلات؛ فرصاً جديـدة للمصدّرين الأمريكيين. تـزود التجـارة المزدهـرة في الخدمـات مخرجاً مهمـاً للخـبرة الأمريكية في القطاعات مثل الأعمال المصرفية، والهندسة، والتعليم العالي. جعلت القدرة على شراء سلع وخدمات أقل غلاء من المنتجين الجدد الميزانيات البيتية تندفع أماماً، بينما قدرة الشـركات على توزيع إنتاجها حول العالم قلّلت التكاليف، وبالتـالي قلّلت الأسعار علـى المستهلكين. إنّ المنافع مـن الأشكال الجديدة مـن التجـارة، مثلما هي في الخدمات، ليست مختلفة عـن المنافع من التجارة التقليدية في السلـع. الأعمال الراحلة للخدمات المحترفة هي مثال بارز على نـوع جديـد من التجارة. إنّ مكاسـب التجارة التي تحدث علـى الإنترنت أو خطوط الهواتف لا تختلف عن مكاسب التجارة في السلع الطبيعية المنقولة بالسفينـة أو الطائـرة. عندما تنتـج سلعة أو خدمة بتكلفة أقـل في بلد آخر، يكـون من المنطقي استيرادها بدلاً من إنتاجهـا محلياً. ويسمح هذا للولايات المتّحدة تكريس مصادرها إلى الأغراض الأكثر إنتاجاً.**

يحصـل مانكو بالتأكيد على علامـة "أ" في التحليل الاقتصادي. على أية حـال، لقـد تعرض للوم في أخبار أجهزة الإعلام ومن قبـل السياسيين من اليسار واليمـين بسبب دفاعه الصريح عن الأسواق. اقتبس قـول السناتور السابق زعيم الأقليّة توم داشيل: "إذا كان هذا هو موقف الإدارة، فأعتقد أنهم يدينون باعتذار إلى كلّ عامل في أمريكا".

يجـب أن نكون حذريـن بشأن المبالغة السياسيـة المتضمّنة. عدد الوظائف المفقـودة بسبـب الأعمـال الراحلة في الاقتصـاد الأمريكي صغـير مقارنة بحجم الاقتصـاد الأمريكي. حتى مع تحرك الوظائف عبر البحار، بما في ذلك الوظائف في مثـل هذه الحقـول كالخدمـات المالية وتقنيـة المعلومـات، فإن ذلـك يعني أنّ المصـادر النادرة قـد تحولت إلى اتّجاه أكثر إنتاجية. يعمـل قانون الميزة النسبية سـواءً تاجرنـا بالسلع والخدمات عبر الحدود برّاً، أو بحـراً، أو جواً أو بالإنترنت. سيميـل خلق الوظائف في الخـارج إلى خلق وظائف مختلفة وظهور دخول أعلى في

اللا شعبية: تكلفة أخرى لكونك اقتصادياً جيداً

الولايات المتّحدة. باختصار، التجارة بين الدول لعبة يقينية. سواء أدركنا المكاسب من التجارة التي تتواجد بين الدول، أو سواء اتبعنا سياسات من الحماية وبالتالي نتخلّى عن تلك المكاسب من التجارة، فهو اختيار تقرّره السياسات العامّة التي تبنّاها القادة السياسيون.

إنّ دور الاقتصاديين في هذه العملية السياسية هي قول الحقيقة كأفضل ما يرونها وعدم القلق حول مستساغيتها السياسية أو ملاءمتها ضمن مناخ معطى من الرأي السياسي الشعبي. الاقتصاديون من آدم سميث إلى جريجوري مانكيو عملوا هذا بالضبط فقط حتي يتم تجاهل نصيحتهم باسم الذريعة السياسية. لتكون كما هي، النزعة الإنسانية للمقايضة والتبادل كبيرة جداً، حيث أنه بالرغم من أنّ الحماية منتشرة في كافة أنحاء العالم الديمقراطي، إلا أن قوة الفرصة الاقتصادية العالمية متينة جداً بحيث أن ثروة تلك الدول (وشعوبها) التي تتابع التجارة الحرّة دليل واضح في سجل التاريخ الاقتصادي. كما وضعها ميلتون فريدمان: "البحث واضح حيث أن تحرير الناس اقتصادياً يطلق عنان الدافع الفردي والمبادرة الفردية ويضع الدولة على الطريق إلى النمو الاقتصادي. تباعاً، الرخاء الاقتصادي والاستقلال عن الحكومة يروّجان للحريّة المدنية والسياسية."

من الواضح أنه لا يوافق كلّ شخص على ذلك. الأكثرية لم تنظر إلى البحث. وبالطبع، لا تتحدث البيانات عن نفسها. يطلب من طريقة التفكير الاقتصادية توضيح علاقات السبب والتأثير التي وراء البيانات. في الفصل القادم، سنواصل استكشاف الاقتصاد العالمي وأسباب النمو الاقتصادي.

نظرة سريعة

- يجب أن تساوي الأرصدة الدائنة الكليّة في ميزان المدفوعات الدولية لدولة دائماً مجموع مديونياتها بالضبط؛ أيّ تناقض يعكس الأخطاء في حفظ السجل.
- إذا أراد الأجانب أن يستثمروا أكثر في المجموع في الولايات المتّحدة مما يريد الأمريكيون الاستثمار في البلدان الأجنبية، فيجب أن تستورد الولايات المتّحدة بضاعة وخدمات أكثر مما تصدر لكي تجعل ذلك ممكناً. يشير اختلال التوازن في ميزان المدفوعات ضمناً إلى أنّ الأرصدة الدائنة المقصودة والمديونيات المقصودة (مقصودة من قبل من؟) لا تتساويان. التصريح أن ميزان المدفوعات في عجز هو الإشارة ضمناً إلى أنّ بعض المواد الدائنة كانت غير مقصودة، أو لا يمكن توقّع استمرارها، أو ما كان يجب أن يسمح لها

بالحدوث. إنّ الزعم باختلال التوازن في ميزان المدفوعات هو بالتالي حكم سياسة معقّد متنكّر كبيان بسيط لحقيقة واضحة.

- أسعار الصرف الأجنبي هي الأسعار التي تربط مجموعات الأسعار النسبية التي تتواجد في الدول بعملات منفصلة. تعكس أسعار الصرف بين العملات الوطنية قوى العرض والطلب، الموجّهة، تباعاً، بالقوة الشرائية المحلية النسبية للعملات، خصوصاً فيما يتعلق بالسلع المتاجرة عالمياً، معدّلة بالتوقّعات فيما يتعلق بالقيمة المستقبلية للاحتفاظ بالعملات المختلفة أو الأصول القابلة للتبادل بهذه العملات.
- يمكن لأسعار الصرف أن توضع بشكل اعتباطي فقط بواسطة الحكومات القادرة على فرض منع اعتباطي على التبادل الدولي للبضاعة، والخدمات، والأصول المالية.
- تروّج أسعار الصرف الثابتة التجارة، وهكذا تخلق ثروة بتخفيض الريبة. لكن أسعار الصرف الثابتة بين العملات تفترض سياسات اقتصادية داخلية متوافقة. الدولة التي تحاول "ربط" سعر صرفها بعملة أخرى في الوقت الذي تتابع فيه سياسات نقدية وضريبية تجعل عملتها تساوي أقل، وأقل تناسباً مع العملة الأخرى تدريجياً، تواجه مشكلة. سيتوجب خفض قيمة عملتها في النهاية، لأنها ستستنزف تداول النقد الأجنبي الذي تستعمله لإبقاء "الربط".
- تم تفجير "الأزمة الآسيوية" 1997-1998 بتصميم الحكومات على دعم أسعار تبادل لا يمكن ثباتها، وأرسلت بالخوف من أنّ الدول النامية الأخرى قد تضطر قريباً أيضاً إلى أن تترك عملاتها تخفّض.
- في عالم من السياسات الاقتصادية الداخلية غير المنسّقة، قد تنتج أسعار الصرف العائمة ريبة أقل وتجارة أكثر مما تفعله أسعار الصرف الثابتة، التي تتراجع كثيراً في الممارسة. تسمح أسعار الصرف العائمة بحرية سياسية أكبر للحكومات، للأفضل أو الأسوأ.
- لن تنجح محاولة الدول الأوروبية تحقيق فوائد أسعار الصرف الثابت من خلال تبني عملة مشتركة، اليورو، ما لم تكن حكومات تلك الدول مستعدة لتسليم بعض الحرية التي تتمتّع بها الآن لمتابعة سياسات محلية متباعدة.
- تهمل أكثرية الحجج لمصلحة القيود على التجارة الدولية المبدأ الأساسي للميزة النسبية، المبدأ الذي لم يعمل بشكل حسن في مجال التجارة الدولية ضدّ مجموعات الإنتاج المنظّمة بشكل جيد والتي تستغلّ الجهل العام والمشاعر القومية. إنّ النقاش حول العولمة هو حقاً دورة أخرى في هذا النقاش القديم بين مبادئ التجارة الحرة مقابل المصالح المنظّمة للحمائية. عندما ننظر بعمق إلى الأمر، يمكننا أن نرى أنّ العولمة هي فقط توضيح آخر للمكاسب المفيدة بشكل متبادل من التجارة بين الناس.

أسئلة للمناقشة

1. لنفترض أنك أسّست نظام محاسبة لمتابعة "ميزان مدفوعاتك" الشخصي مع شركائك التجاريين (أي: كلّ شخص آخر).

أ. إذا "استوردت" جهاز تلفاز جديد، فيجب أن "تصدّر" شيئاً آخر لدفع ثمنه. ما الذي "صدّرته" إذا دفعت نقداً إلى المخزن الذي اشتريت منه الجهاز؟ وإذا تاجرت بجهازك القديم ودفعت الفرق نقداً؟ وإذا كتبت شيكاً لتغطية الشراء؟ وإذا وضعت الشراء على بطاقة اعتماد مصرفي؟ وإذا وعدت صاحب المخزن ببساطة بأن تدفع له عندما تحصل على بعض المال هذا الصيف؟

ب. هل يحتمل أن يكون لديك عجز أو فائض في ميزان المدفوعات؟

ج. كيف ستعالج الصفقة إذا أعطاك عمّك الجهاز كهدية لعيد ميلادك؟

د. إذا وضعت الكثير من المشتريات الكبيرة على بطاقة اعتمادك المصرفي على مدى عدّة شهور، بينما تدفع الحد الأدنى فقط على الحساب، هل تدير عجزاً من أيّ نوع؟ لماذا لا يكون صحيحاً دعوته بالعجز في ميزان مدفوعاتك؟ ماذا سيحدث لمنع هذا العجز من الاستمرار بشكل غير محدد؟

2. يرسل أمريكي 100 دولار كهدية إلى قريب في فيينا. يعتبر هذا العمل ديناً في ميزان المدفوعات الأمريكي. إنّ مادة الدائن الموازنة هي زيادة في الاستثمار الأجنبي في الولايات المتّحدة عندما يكتسب القريب في النمسا 100 دولار من العملة الأمريكية. أين تظهر مادة الدائن الموازنة عندما تتجلى الأحداث التالية؟

أ. يستبدل القريب النمساوي الدولارات بالشلنات في مصرف فيينا. يحمل المصرف الدولارات، لأن لديه زبائن يريدون بشكل متكرر أن يشتروا الدولارات بالشلنات.

ب. يبيع مصرف فيينا الدولارات إلى البنك المركزي النمساوي كبديل للشلنات.

ج. يعطي البنك المركزي النمساوي الدولارات إلى البنك المركزي الألماني كبديل للشلنات التي كان البنك المركزي الألماني يحملها.

د. يبيع البنك المركزي الألماني الدولارات إلى شركة فولكس فاجن كبديل للماركات.

ه. تعطي شركة فولكس فاجن الدولارات كمال نفقات إلى مدير شركة

تنفيـذي يذهب في رحلة عمـل إلى بينسلفانيا. يصرفها في فندق في مدينة سكارنتون.

و. إذا بقيـت الدولارات بشـكل دائم في أوروبا، هل يدل ذلك على أنّ الولايات المتّحدة لديها عجز في ميزان مدفوعاتها الدولية؟

3. هل اختلال تـوازن سعر شيء يمكننا ملاحظته؟ ما الذي ستبحث عنه في كلّ مـن الحالات التالية لتقرر ما إذا كانـت الحالة هي في الحقيقة حالة اختلال توازن؟

أ. تحافظ الحكومة زعماً على سعر النفط دون مستوى التوازن.

ب. يصـرّح شخصـ ما بأنّ السعـر الحالي للحنطة ليس سعر تـوازن، لأنّه في الحقيقة "عالٍ جداً".

ج. قيـل أن الميزان التجـاري الأمريكي في اختلال تـوازن لأن مستورداتنا من البضاعة والخدمات تتجاوز صادراتنا بانتظام.

4. هل من الأفضل لبلد أن تصدّر بضاعة وخدمات أكثر مما تستورد أو أن تستورد أكـثر مما تصـدّر؟ إذا كنت في شكّ، إسأل نفس السـؤال حول عائلة واحدة، مثلـك أنـت. ما هـو الأفضل لك: فائضـ أم عجز في تصديـرك واستيرادك الشخصي للسلع والخدمات؟

5. ما هي نتائج استثمار صافٍ ثقيل للأجانب في الولايات المتّحدة؟

أ. هل يعني ذلك أن الأجانب حصلوا على السيطرة على اقتصادنا؟

ب. مـا هـي الفائـدة التـي تتلقاهـا الولايـات المتّحـدة مـن استثمـار صافٍ للأجانب؟

ج. إذا استثمر الأجانب في الأرض الزراعية الأمريكية، فهل يكتسبون السلطة للسيطرة على تزويد غذائنا؟

د. إذا اشترى الأجانب أسهمـاً في الشركات الأمريكية، هل يكتسبون السلطة لاستعمـال هذه الشـركات بطرق تجـري عكس المصالـح الأمنية للولايات المتّحدة؟

هـ. إذا اشـترى الأجانب مصلحـة مسيطرة في شركة أمريكيـة، هل يكتسبون السلطة لاستعمال أصول هذه الشركة بطرق تجري عكس المصالح الأمنية للولايات المتّحدة؟

و. مـن الـذي يستفيد ومن الـذي يخسر إذا بـدأ المواطنـون الأجانب بشراء كميـات كبيرة من أراضـي الزراعة الأساسية في وسـط الغرب؟ من يريد رؤية أسعار مثل هذه الأرض ترتفع ومن لا يريد ذلك؟

ز. لمـاذا كان الأجانـب متلهّفـين جداً للاستثمـار في الولايـات المتّحدة خلال

السنوات الـ 30 الماضية، أو قريباً من ذلك، بدلاً من بلادهم الخاصة، حتى لو كانت بلادهم تعاني نقصاً في رأس المال؟

6. ستدّعي أحياناً الشركات الكندية التي تحاول جذب السيّاح من الولايات المتّحدة أنه بإمكان السيّاح الأمريكيين أن يستفيدوا من السعر المنخفض للدولار الكندي.

أ. هل يشتري الدولار الأمريكي سلعاً أكثر في كندا عندما يتبادل الدولار الكندي الواحد بـ 75 سنتاً أمريكياً، مما يكون يتبادل الدولار الكندي الواحد بدولار أمريكي واحد؟

ب. إذا كان سعر صرف دولار كندي واحد بـ 75 سنتاً أمريكياً يعكس تعادل قوى شرائية، كم يجب أن يتوقع الأمريكيون دفعه، بالدولارات الكندية، لغرفة فندق الذي قد تكلّف 90 دولاراً في الولايات المتّحدة؟ لماذا يمكن أن تكلف غرف فندق إلى حدّ كبير أكثر أو أقل من هذا حتى لو كان سعر الصرف يعكس تعادل قوى شرائية؟

ج. افترض بأنّك بائع كندي، وأنك مهتمّ بجمع أكبر قدر ممكن من المال من التجارة السياحية. هل من المجدي لك وضع هذه الإشارة على نافذة دكانك: "نتبادل الدولارات الأمريكية بـ 1.50 دولار كندي على كلّ المشتريات"؟

7. حافظت المكسيك لعدّة سنوات قبل منتصف السبعينات، على سعر البيزو بـ 8 سنتات أمريكية.

أ. هل كان ممكناً للمكسيك أن تنجح في عمل هذا إذا كانت نسبة التضّخم المكسيكية أسرع أو أبطأ بكثير من نسبة التضّخم الأمريكية أثناء هذه السنوات؟

ب. من عام 1963 إلى عام 1972، توسط معدل التضخم في المكسيك 5 بالمائة بالسّنة؛ أما في الولايات المتّحدة، في نفس الفترة، فقد توسطت نسبة التضّخم حوالي 4 بالمائة. من عام 1972 إلى عام 1975، على أية حال، سارت نسبة التضّخم الأمريكية بمعدّل 8 بالمائة، بينما قفزت النسبة في المكسيك إلى 17 بالمائة. هل كان ممكناً بأي حال أن تبقي الحكومة المكسيكية على السنتات الـ 8 لكلّ سعر صرف بيزو بعد عام 1975؟

ج. بعد سلسلة من الانخفاضات، ابتداء بعام 1976، تركت الحكومة المكسيكية عام 1982 كلّ محاولات تثبيت سعر الصرف بين البيزوات والدولارات. كان عرض البيزوات ينمو خلال هذه الفترة بنسب سنوية على مقربة من 30 بالمائة. هبط البيزو بشكل حادّ عندما توقف الربط. بعد بضعة شهور، وجد الأمريكيون السلع المكسيكية رخيصة جداً. لماذا أصبحت السلع المكسيكية صفقات رئيسية للأمريكيين عام 1987، ولماذا لم تستمر أسعار الصفقة لفترة طويلة جداً؟

8. قــال الكثيرون إنه كان هناك مبالغة في قيمة الـينّ الياباني نسبة إلى الدولار عام 1995 عندما كان الدولار الواحد يصرف بأقل من 100 ينّ.

أ. مــاذا يكـون عادة في عقل النـاس عندما يقولون إنّه تمـت المبالغة في قيمة عملة ما؟

ب. إذا اعتقـد بعض الناس أن الينّ يساوي أقل مـن السعر الذي يطلبه حالياً في أسـواق النقـد الأجنبي، فكيف يمكن لهؤلاء النـاس أن يكسبوا من هذه المعرفة؟ ماذا سيحدث لهم إذا ظهر أنهم كانوا مخطئين؟

ج. ما هو اختبار ما إذا كانوا محقين أم مخطئين؟ أين نبحث لاكتشاف القيمة الحقيقية لعملة ما نسبة إلى أخرى؟

9. كان بعض الشعب اليابـاني بارزين بين أولئك الشاكين عـام 1995 بأنّ الينّ كان قد أصبح مبالغاً في قيمته.

أ. لماذا قد يعبّر أي شخص يعيش في اليابان عن حزن للينّ "القوي"؟

ب. أيّ مـن الشعـب الياباني سيكون سعيـداً جداً في الحقيقة لإيجـاد أن الينّ "مبالغ في قيمته"؟

10. اشتكـى بعض الأمريكيين عـام 1985، عندما كان الـدولار يتبادل بأكثر من 235 ينّاً، بأنّ الدولار كان مبالغاً في قيمته. بعد سنة من ذلك، اشترى الدولار أقـل من 170 ينّاً. هل توافق، على أساس هـذه البيانات، أن الدولار حقاً كان مبالغاً في قيمته عام 1985؟

11. كيـف عمل التغيير الموصـوف في السؤال السابق، مـن 235 ينّاً لكلّ دولار إلى 170، على التأثير على كلّ من المجموعات التالية؟

أ. أمريكيين مهتمّين بشراء سيارات يابانية.

ب. أمريكيين مهتمين بشراء سيارات مصنوعة في الولايات المتحدة.

ج. منتجي سيارات أمريكية وموظفيهم.

د. أمريكيين يخطّطون للسفر إلى اليابان.

ه. أمريكيين يديرون أعمالاً تجارية تروّج على نطاق واسع للسيّاح اليابانيين.

و. شركات أمريكية تصدّر على نطاق واسع إلى اليابان.

ز. شركات أمريكية تصنع مواد بمكوّنات صنعت في اليابان.

ح. شركات أمريكية تلائم الوصفين السابقين كليهما.

12. تحـت نظـام صرف ثابت تـام، يجـب أن تواجه كلّ أمـة تقريبـاً نفس معدل التضخم كالآخرين.

أ. لماذا يكون الأمر هكذا؟

ب. كيـف تستطيـع دولة مصمّمة على امتلاك كل من معـدل تضّخم منخفض

وسعر صرف ثابت بين عملتها وعملات الدول الأخرى الاستمرار بإنجاز هذين الهدفين إذا اختارت الدول الأخرى نسب تضّخم عالية؟

13. "توفر أسعار الصرف العائمة حرية التصرف لمتابعة السياسات المحلية التي تفضّلها الدولة". هل ذلك صحيح؟ هل يفضّل أن تكون الحكومات قادرة على متابعة أي سياسات نقدية ومالية تتمنّاها، خالية من أيّ قيود قد يفرضها نظام التبادل الدولي؟ من أي وجهة نظر يمكن أن تكون مثل هذه "الحرية" مكروهة إلى حد كبير؟

14. ما وجه الاختلاف بين أسعار الصرف حرة التقلّب استجابة لظروف العرض والطلب وأسعار الصرف الثابتة ولكن المعدّلة بشكل دوري بموجب الظروف المتغيرة للعرض والطلب؟

15. عرضت السندات التي أصدرتها حكومة إيطاليا (بفئة الليرة) على المشترين ولمدة طويلة سعر فائدة أعلى جوهرياً من السندات التي أصدرتها حكومة ألمانيا (أو ألمانيا الغربية قبل التوحيد) بفئة الماركات الألمانية. عام 1993، على سبيل المثال، عندما كانت السندات الألمانية تقدم حوالي 7 بالمائة فائدة بالسّنة، كان المردود على السندات الإيطالية حوالي 14 بالمائة.

أ. إلى ماذا يوحي ذلك حول معدلات التضخم التي يتوقعها المستثمرون في ألمانيا وإيطاليا؟

ب. بعد 1 كانون الثاني 1999، تاريخ تبني اليورو، يجب تسديد دفعات الفائدة والتسديد على سندات كلا البلدين باليورو. كيف تتوقّع أن يكون قد أثر هذا على مردود السندات الحكومية الإيطالية والألمانية عام 1998، السنة السابقة لتبني اليورو؟ (تلميح: كان متوقّعاً أن يستحق أغلب الدّين الحكومي لكلا البلدين عام 1998 بعد 1 كانون الثاني 1999).

ج. ما حدث في الحقيقة هو أن المردودات على السندات الألمانية والإيطالية تلاقت بثبات من 1995 فصاعداً، وفي عام 1998 كانت حوالي 5 بالمائة لكلا البلدين. إذا كان اليورو سيفشل بسرعة كعملة مشتركة بين الأمم الموقّعة على اليورو، فيجب استرداد قيمة هذه السندات الحكومية ثانية بالليرة والمارك. بماذا تخبرك نسبة الـ 5 بالمائة المشتركة عن توقّعات المستثمرين فيما يتعلق بنجاح اليورو؟

16. أشار الهامش 2 في الفصل 16 إلى أن تأمين الودائع المصرفية الحكومي يزيل حافز المودعين لفحص صلابة البنوك أو مؤسسات المدّخرات والإقراض التي يأتمن فيها المودعون أموالهم. كيف يمكن لوجود صندوق النقد الدولي أن يساهم في الأزمة الآسيوية عام 1997 كما وصفت في هذا الفصل؟

17. لماذا لا يمكن لبلد واحد أن يمتلك ميزة نسبية على بلد آخر في إنتاج كلّ شيء إذا كان البلد الأول يمتلك مصادر طبيعية ممتازة، ومخزون رأس مال

ضخم، وعمالة ماهرة جداً، وتقنيين ومدراء مبدعين، بينما البلد الثاني فقير في كلّ المجالات الأربعة؟

18. كيف تساعد نظرية الراكبين المجانيين على توضيح التأثير الأقوى والأعظم عموماً للمنتجين منها للمستهلكين على التشريعات الوطنية؟

19. توقعت التخمينات المنشورة عام 1972 أن الكونكورد، الطائرة التجارية الفرنسية والبريطانية الأسرع من الصوت، لن تعيد دفع تكاليف تطويرها، وأن تخلق مشاكل بيئية، وأن لا تولّد دخلاً إضافياً كافياً لتغطية التكاليف المرتبطة بشركات الطيران التي اشترتها. كانت هذه جوهرياً الاعتراضات التي أدّت إلى إلغاء الحكومة الأمريكية في السبعينات تمويل طائرة تجارية أسرع من الصوت. كان النقاش المعاكس في كلا الحالتين بأنّ هذه الطائرات ستقدّم العديد من الوظائف الإضافية، وستساعد ميزان المدفوعات، وستمنع البلدان الأخرى من التنافس مع الولايات المتحدة للسيطرة على قطاع الطيران العالمي. كيف تقيّم هذه المجادلات المعاكسة؟

20. سيوافق كلّ شخص على أنّ بعض السياسات التي قد تخلق وظائف أكثر للأمريكيين ليست مع هذا في المصلحة الوطنية. على سبيل المثال، لا أحد يوصي ببناء طرق سريعة دون استعمال المكائن الثقيلة، بالرغم من أنّ المزيد من الوظائف ستخلق إذا بنيت الطرق السريعة كليّا بالأدوات اليدوية. متى تستخدم حجّة خلق الوظائف في الحقيقة؟ هل هناك أيّ ظروف تكون فيها حجّة يمكن الدفاع عنها؟



20

ترويج النمو الاقتصادي

يحيا غالبية الناس في العالم اليوم بشكل مستمر في فقر أسوأ بكثير من أيّ شيء واجهه سكان ما تسمّى بالبلدان "المتطورة" حتى في قاع فترات الركود الاقتصادي. في الواقع، إن الحقيقة الأكثر تأثيراً عن النظم الاقتصادية في العالم اليوم هي إلى أي درجة يعمل بعضها أفضل من الآخرين. بالرغم من أنه لا يوجد هناك مقياس مقبول عموماً يمكننا به أن نقارن بشكل واضح وغير غامض أداء النظم الاقتصادية المختلفة لكي نقرّر ما إذا كانت كندا تعمل أفضل من الولايات المتّحدة، أو النرويج أفضل من السويد، أو سويسرا أفضل من أيّ منهم، نحن لسنا بحاجة إلى أيّ إجراءات متطوّرة من الأداء لمعرفة أن اقتصاد كلّ من البلدان المذكورة يعمل أفضل بكثير من النظم الاقتصادية لإثيوبيا، أو ألبانيا، أو بنغلادش، أو عشرات الأمم الفقيرة الأخرى في العالم اليوم.

النظام الاقتصادي نظام اجتماعي يتعاون الناس من خلاله في خلق واستعمال المصادر لإرضاء حاجاتهم. لماذا تنجز بعض الأنظمة أكثر بكثير من الأخرى؟ ذلك هو موضوع هذا الفصل. تبدأ بعض الأمم، بالطبع، بمصادر طبيعية أقل من الآخرين. لكن اختلافات الهبة الطبيعية لا تستطيع البدء بتوضيح الاختلافات الهائلة في الثروة والرفاهية بين سنغافورة الغنية والهند الفقيرة، أو بين سويسرا الغنية ونيجيريا الفقيرة. كم لا يمكن لنسب السكان للأرض توضيح كلّ أو حتى أغلب الاختلافات الملاحظة بين ثروة بعض الأمم وفقر الآخرين. تدعم الـ 37,000 كيلومتر مربّع في هولندا 16 مليون شخص بشكل سخي أكثر بكثير مما تدعم الـ 45,000 كيلومتر مربع في إستونيا عشر ذلك العدد، دون الحاجة إلى ذكر حقيقة أنّ شعب هولندا أوجد جزءً كبيراً من الأرض التي يعيشون عليها.

مَن الغني، ومَن الفقير؟

ينشر البنك الدّولي بانتظام تقرير التنمية العالمية الذي يحاول فيه تلخيص أداء النظام الاقتصادي لكل بلد. يقسّم البلاد إلى اقتصاد مرتفع الدخل، ومتوسط الدخل، ومتدنّي الدخل.

الاقتصـادات مرتفعة الدخل هي تلك التي تخص الولايات المتّحدة وكندا، وأمم أوروبا الغربية، وإسرائيل، واليابان، وكوريا الجنوبية، وأستراليا، ونيوزيلندا، وسنغافورة، وحفنة من الأمم الصغيرة التي أصبحت غنية ببيع النفط، مثل سلطنة بروناي، والكويت، وقطر، والإمارات العربية المتحدة. والقليل من الدول الصـغيرة جداً التي تتبع أو كانت حتى فترة قريبة تبعيات لأمم أكبر وأغنى: غينيا الفرنسية، وجزر الأنتيل الهولندية، وجوام، على سبيل المثال.

وهناك بلدان أكثر بكثير صـنّفها البنك الدولي كمتدنية الدخل، التي تولّد اقتصـاداتها سـنوياً أقل مـن 1,000 دولار أمريكي حالي من الدخـل لكلّ مقيم. وهي تتضـمّن الصـين والهنـد، اللتين تحتويان سـوية ثلاثة أثمان سـكان العالم، وثلثي أولئك في البلدان متدنية الدّخل، باكسـتان، وبنغلادش، وميانمار (بورما)، وكمبوديا، ولاووس، وفيتنام، والجمهوريات الأفقر من الاتحاد السوفييتي السابق، وألبانيا، وتقريباً كلّ دول وسط أفريقيا.

أمـا الاقتصـادات متوسـطة الدخل فهـي تلـك في أمريـكا اللاتينية، من المكسـيك إلى رأس أمريـكا الجنوبية (ماعـدا نيكاراجوا، وهندوراس، وهايتي، وغويانا، التي هي متدنّية الدخل)، وجنوب إفريقيا ودول شـمال إفريقيا، وهي في جزئها الأكبر دول الشـرق الأوسـط من اليونان وتركيا إلى إيران والمملكة العربية السعودية، ودول وسط وشرق أوروبا التي كانت جزءً من الإمبراطورية السوفييتية حتى عام 1989، وأغلب الجمهوريات في الاتحاد السوفييتي السابق، بالإضافة إلى تايلند، وماليزيا، وإندونيسيا، والفلبين.

كان المعيار الذي استعمله البنك الدولي لتصنيف كلّ بلد هو *الناتج القومي الإجمالي لكل فرد، وهو الناتج القومي الإجمالي مقسـوماً على عدد السـكان*. لأن أولئك الذين يقيسـون الدخل والناتج الكليّ لدول العالم يؤكّدون على الناتج المحلي الإجمالي، ولأن الناتج القومي الإجمالي يمثّل عملياً لغالبية الأغراض تماماً الناتج المحلي الإجمالي، سنركّز على الناتج المحلي الإجمالي في توضيح أهمية وتقييدات هذا المعيار للثروة أو الفقر.

السجل التاريخي

كان النـاتج المحلـي الإجمـالي لـكل فرد في الولايـات المتّحدة عـام 1999 يساوي 30845 دولاراً. وكان في الهند 2248 دولاراً، أقل من 10 بالمائة من المستوى الأمريكـي. في عام 1999، كان الناتج المحلي الإجمـالي في الولايات المتّحدة يزيد بأكثر من 500 مرة مما كان عليه في عام 1820. وكان الناتج المحلي الإجمالي في

الهند عام 1999 أقل بـ 20 مرة مما كان عليه في عام 1820[1]. الاختلاف هو النمو الاقتصادي. فقد حدث في الولايات المتّحدة بنسبة سنوية متوسطة أفضل من 3 بالمائة على مدى هذه السنوات الـ 175؛ وفي الهند، على مدى نفس الفترة، كان النمو الاقتصادي معدوماً. لماذا كانت تجارب هذين البلدين مختلفة جداً؟

في بعض الدوائر، يكون الجواب الواثق هو الاستغلال. يعتمد النمو الاقتصادي على الوجود الأولي لفائض يمكن أن يُستثمر في رأس مال منتج. يفترض من بلدان العالم الغنية أن تكون قد استعملت سيادتها العسكرية لإخضاع الدول الأقل قوة في آسيا، وإفريقيا، وأمريكا اللاتينية، وإفقار الناس المقهورين، واستعمال الفائض المنتزع لدفع اقتصاداتهم الخاصة. إنه لحقيقي أنه في ذلك الوقت الذي اتصلت به أمم أوروبا ببقيّة العالم، "صادف أن كان تفوق القوة عظيماً جداً من جانب الأوروبيين، بأنّهم تمتعوا بالحصانة من ارتكاب كلّ أنواع الظلم في تلك البلدان البعيدة". كان ذلك آدم سميث يتكلّم، وليس كارل ماركس! لكن سميث لاحظ أيضاً أنّ ظلمهم خلط مع الكثير من "الحماقة"، وكان رأيه الخاص أنّ بريطانيا العظمى، الأكثر طموحاً في سلطات الاستعمار، كانت تنفق مصادر على صيانة إمبراطوريتها أكثر مما يمكن أن تتمنّى أبداً في أن تتعافى بالمقابل. ربما كان محقاً. كان السبب الرئيسي للانهيار السريع للإمبراطوريات الأوروبية بعد الحرب العالمية الثانية هو أنّها لم تنتج العديد من المنافع الاقتصادية.

ينشأ اعتراض أساسي على الاستغلال، كتفسير عامّ للمقارنة العظيمة اليوم بين الدول الغنية والفقيرة، عن حقيقة أنّ بعض أفقر أمم العالم، مثل إثيوبيا، لم تكن أبداً خاضعة إلى الغزو أو الاستعمار؛ وبعض أغناها، مثل سويسرا، لم تحتل أو تستعمر أبداً. تبدو القوّة العسكرية بأن تكون أثراً أكثر بكثير منها سبباً للنمو الاقتصادي. على أية حال، لا يمكن أن يكون هناك شك بأن النمو الاقتصادي اكتشف أولاً أو اختُرع في أوروبا الغربية. عندما احتفل ماركس وإنجلز عام 1848 بالإنجاز المنتج "للمجتمع البرجوازي" على مدى الـ 100 سنة السابقة، كانا ينظران بشكل خاص تقريباً في ما حدث في أوروبا وامتداداتها: الولايات المتّحدة، وكندا، وأستراليا. كانت الزيادات، خارج هذه البلدان، في الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد غير ملحوظة تقريباً.

---

[1] يعتمد هذا الفصل على نطاق واسع من البيانات الضخمة التي جمعها وحلّلها أنجس ماديسون، والتي نشرت في "مراقبة الاقتصاد العالمي، 1820-1922"، منشور لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، 1995. حاولنا تجديد الأرقام منذ 1995 عندما كان الأمر ممكناً. على أية حال، نحن نودّ أن نعزّز الملاحظة التحذيرية عن البيانات المجمعة التي ذكرناه أولاً في ملحق الفصل 14. تكمن مصادر النمو والتنمية الاقتصادية في التركيب الهيكلي للنظام السياسي والاقتصادي تحت الدراسة، والإحصائيات المجمّعة في أحسن الأحوال مقدّرات فقيرة يجب أن تستعمل بحذر وشكوكية. للطالب المستفسر، يزوّد ملحق هذا الفصل مناقشة أكثر لصعوبات القياس، والمقارنة، وترجمة الناتج المحلي الإجمالي بين البلدان.

جاء النمو الاقتصادي منذ عام 1848 إلى أجزاء أخرى من العالم. وفي ربع القرن الذي تلا الحرب العالمية الثانية، واجهت كلّ قارة، على الأقل لفترة من الوقت، معدلات نمو اقتصادي رائعة. تم حساب النسبة السنوية المتوسطة لنمو الناتج المحلي الإجمالي في العالم ككل بين عامي 1950 و1973 بـ 4.9 بالمائة. وعندما نعدّل هذا لنأخذ حساب النمو السكاني على الفترة الزمنية، تأتي النسبة السنوية المتوسطة لنمو الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بنسبة شديدة الروعة، 2.9 بالمائة؛ نسبة عالية بما فيه الكفاية لمضاعفة الدخل الحقيقي المتوسط تقريباً لسكان العالم في ربع قرن فقط. ولكن، كانت السنوات من عام 1950 إلى عام 1973 جيدة جداً للنمو. تباطأت اقتصادات أمريكا اللاتينية بشكل يمكن تقديره بعد عام 1973، ونمت دول الإمبراطورية السوفييتية وإفريقيا بنسب تحت نسبة نمو السكان، وهكذا سقط فعلياً معدل دخل الفرد في هذه البلدان. واستمر النمو الاقتصادي عموماً في أوروبا وفروعها بنسب كافية على الأقل لمضاعفة معدل دخل الفرد على مدى نصف قرن، بينما في آسيا، حتى وصلت إلى أزمات التسعينات، فقد كانت معدلات النمو عالية بما فيه الكفاية لمضاعفة معدل دخل الفرد الحقيقي بأقل من ربع قرن.

مصادر النمو الاقتصادي

ظهرت الظاهرة التي لم يسبق لها مثيل في النمو الاقتصادي الثابت في التاريخ الإنساني لأن بعض الدول استطاعت خلق ظروف تستطيع الأغلبية الواسعة من الناس التخصص والتبادل ضمنها. كان الشرط الضروري المسبق، وما زال، هو نظام اجتماعي مستقرّ يكون فيه حكم القانون حسن التأسيس، لكي يتمكن الناس من البدء بمشاريع ذات ثقة معقولة التمتّع بنتائج جهودهم.

إن إحدى الطرق للتفكير بهذا الأمر هو أنّ التنمية الاقتصادية هي فعلياً وظيفة من ثلاثة أمور: الناس، والموارد، والمؤسسات. الناس، على أية حال، هم في الحقيقة عامل يجب أن يعامل كما يعطى. ربما نحب الأمر إذا كان الناس أكثر وديّة ولطافة، لكنّنا فعلياً لا نستطيع التحكم في ذلك. كما لا نمتلك سيطرة مباشرة على الهبة الطبيعية للموارد. قد نتمنّى طقساً أفضل، وأرضاً أكثر إنتاجاً، لكن ذلك ليس بالشيء الذي تقرره اختياراتنا مباشرة. لكنّنا نمتلك بعض القيادة على المؤسسات التي تحكم الطريقة التي نتفاعل بها مع بعضنا البعض، والطريقة التي نستعمل بها الموارد. لهذا السبب فإن المؤسسات الأساسية (مثل حكم القانون)، وليس عرض الموارد الطبيعية أو مستوى استثمار رأس المال البشري، هي الأمر الحيوي للتنمية الاقتصادية. تزوّد هذه المؤسسات قواعد اللعبة التي نتفاعل وندرك مكاسب التبادل ضمنها.

والشرط المهم الآخر هو إمكانية تبادل السلع والأفكار كليهما بتكلفة

منخفضة. لا يمكن للتخصص المضي إذا كان الناس لا يستطيعون المتاجرة، ولن يكونوا قادرين على المتاجرة في حال كانت تكلفة نقل السلع أعلى من المكاسب المتوقّعة من التجارة. كما أنّ تبادل الأفكار مهم أيضاً، ربما يكون أكثر أهمية بكثير مما أدرك آدم سميث والاقتصاديون الأوائل الآخرون. وهكذا كانت جغرافية أوروبا عاملاً رئيسياً في طبيعة النمو الاقتصادي. مكّنت العديد من موانئ أوروبا الجيدة على طول الأشرطة الساحلية الشاملة وأنهارها الواسعة العديدة، التي تتدفّق خلال السهول المستوية وبقيت صالحة للملاحة على مدار السنة عن طريق ذوبان الثلج من الجبال، شعب أوروبا من متاجرة السلع والأفكار على مناطق واسعة بتكلفة منخفضة.

ترويج النمو الاقتصادي

الشروط المهمة:

- حكم القانون
- أنظمة نقل واتصالات منخفضة التكلفة

لا يستطيع التخصص الشامل التقدّم بعيداً جداً دون تراكم رأسمال إضافي. يجب أن يكون أولئك الذين ينتجون السلع لاستعمال الآخرين، والذين يكونون مجهولين عموماً بالنسبة لهم وبعيدين في أغلب الأحيان، قادرين على العيش أثناء الفترة الزمنية للتطويل المطّرد بين بداية عملية الإنتاج وتلقّي الدخل من بيع ما أنتجوه. بالتالي، يفترض النمو الاقتصادي مسبقاً أن يربط تراكم مخزون السلع الاستهلاكية المنتجين على مدى فترة الإنتاج، السلع التي تعمل كرأسمال لأنها سلع منتجة يزيد استعمالها النسبة المستقبلية للإنتاج.

- مخزون رأس المال

يقدم تراكم رأس المال مساهمة واضحة ومهمة أيضاً إلى النمو الاقتصادي عن طريق مضاعفة قوّة العمل. لا يحتاج أحد لأن يخبر بأنّه يمكن للجرّافات تحريك تراب أكثر بكثير مما يمكن للرجال مع المجارف تحريكه. ما قد لا يكون واضحاً جداً هو أنّ تراكم رأس المال هو عمليّة نوعية بالإضافة إلى كونها كمّية. إن إحدى أهم نتائج التخصص هي التجديد التقني، ويشير التجديد التقني ضمناً إلى أنّ الدولة التي تضيف إلى مخزونها من السلع الإنتاجية لا تكتسب فقط وسائل إنتاج إضافية، ولكن وسائل إنتاج أكثر قوّة أيضاً. تميل أجهزة تحريك الأرض الإضافية، بمرور الوقت، لأن تكون أجهزة تحريك أرض أكثر فعالية.

قد يكون التجديد التقني في الحقيقة أكثر القوات التي تدفع النمو الاقتصادي قوة. لنأخذ أنظمة وسائل النقل، على سبيل المثال، وهي مذكورة كعامل رئيسي في عملية النمو الاقتصادي. كيف نقل الناس في الولايات المتحدة البضاعة، والأفكار، وأنفسهم عام 1800؟ ببطئ شديد، بمعايير اليوم. انتقل كلّ شيء تقريباً عبر المياه إذا كان سيذهب مسافة طويلة. كان بناء الطرق مكلفاً. كان لا بدّ لهم من أن يعبروا الأنهار والجبال وأن يبقوا سالكين في الثلج والطين. والسلع أو الناس الذين تجاوزوهم تحرّكوا في الغالب بقوة الخيول حرفياً. لم يكن تراكم رأسمال النقل بين عامي 1800 و1870، على أية حال، أصلا تراكم سفن وقنوات إبحار إضافية، لكنه كان بالأحرى تراكم مسارات سكة حديد إضافية، وقاطرات، ومعدات دارجة، والتي حرّكت البضاعة أسرع جداً لكلّ وحدة رأسمال. وهكذا كان الإبداع التقني مجسّداً في رأس المال الإضافي الذي كان يكتسبه الناس.

- التقدم التقني

بحلول عام 1940، خلق محرّك الاحتراق الداخلي زيادة ضخمة أخرى في معدل إنتاج وحدة جديدة من رأسمال النقل قصد بها حركة البضاعة. أما بالنسبة إلى المعدّة الرئيسية التي تنقل الناس وأفكارهم اليوم، فمن المألوف لنا جميعاً الطائرة النفّاثة والإنترنت وتفوقهما الواسع في كلّ بعد عندما يقارنان بالمعدات الرئيسية التي نقلت الناس والأفكار عام 1800 أو حتى عام 1940.

اللحاق بركب الدول المتقدمة

يشير الدور الرئيسي للتقدم التقني في دفع النمو الاقتصادية إلى فائدة هامّة تتمتّع بها الدول التي تخلّفت وراء الذين في الطليعة. لا يسقط الإبداع التقني من السماوات؛ بل يخلقه الناس الذين يتفاعلون أثناء محاولة ترويج المشاريع التي تثير اهتمامهم. يجب أن تكتشف الدولة التي تقود العالم في التقدم التقني طرقاً أفضل لعمل الأشياء بنفسها، وستتحمّل حتماً تكاليف عملية الاكتشاف، بما في ذلك كلّ تكاليف ارتكاب الأخطاء. يمكن للدول التي تتبع من الوراء، على أية حال، خصوصاً إذا كانت على بعد مسافة منها، أن تتفادى هذه التكاليف. البلد الفقير ذو رأس المال الصغير الذي يحاول في نهاية القرن العشرون زيادة ناتج دخله ليس مضطراً إلى أن يمر بالمراحل التقنية التي اجتازتها على مر التاريخ، ولكن يمكنه أن يقفز فوراً من عربات الثيران والطرق المتسخة إلى شاحنات الديزل والطرق السريعة الخرسانية. تلك هي الفائدة العظيمة للتخلف: قد تكون البلاد الفقيرة قادرة على النمو بمعدلات أسرع بكثير من المعدلات التي نمت بها أغنى الدول في الماضي، ببساطة عن طريق تطبيق العديد من الدروس التي تعلّمها من هم في الطليعة فقط بتكلفة عالية.

الاستثمار الأجنبي

سواء كانت الدول الفقيرة تستطيع في الحقيقة عمل هذا، على أية حال، فسيعتمد ذلك على عدد من العوامل. بسبب إعطائهم الشرط التقني البدائي الذي بدأوا منه، لن يكونوا قادرين على صناعة السلع الإنتاجية المعقّدة لأنفسهم، التي يمكن أن تزيد معدل إنتاجهم. ولذلك سيتوجب عليهم أن يستوردوها. ولكن، هل سيمتلكون الوسائل لاستيراد السلع الإنتاجية التي يريدونها؟ ماذا يمكنهم أن يعرضوا بالمقابل؟ بما أنهم فقراء، فمن الواضح أنه سيكون لديهم فائض قليل جداً يمكنهم به أن يصدّروا لكي يكتسبوا الوسائل للاستيراد. هل يمكن لأيّ فائض قد يولّدونه أن يكون مطلوباً حتى في البلاد التي يرغبون بالاستيراد منها؟ هل من الممكن أن يكون مطلوباً بما فيه الكفاية خلق شروط مفضّلة للتبادل التجاري؟ ما الذي تنتجه الدول الفقيرة تحتاجه الدول الغنية؟ بالرغم من أن "المواد الأولية" جواب يقترح نفسه فوراً إلى العديد من الناس؛ تمتلك قلة من الدول الفقيرة كميات كبيرة في الحقيقة من المعادن أو المواد الأولية الأخرى المطلوبة بما فيه الكفاية في الخارج لتوليد مكتسبات للتصدير ستشتري بها معدّة رئيسية جديدة. أو أنهم إذا

كانوا يمتلكون المصادر، فهم على الأغلب يفتقرون إلى المعرفة والأجهزة لانتزاعها بأي تكلفة منخفضة كفاية للسماح ببيع مربح في الخارج.

■ الاستثمار الأجنبي

يأتي هنا دور الاستثمار الأجنبي. يمكن أن يقرض المستثمرون في البلاد الغنية الوسائل التي يشترون بها المعدات الرئيسية التي تود البلاد الفقيرة شراءها. هل سيكونون مستعدين لفعل ذلك؟ نعم، إذا توقعوا أن يتجاوز معدل العائد المتوقّع على مثل هذه الاستثمارات، بعد تعديلها للخطر، معدل العائد المتوقّع على الاستثمارات البديلة. لأن الدولة التي تلعب لعبة اللحاق تمتلك فرصة للنمو بسرعة كبيرة، فيجب أن تكون معدلات العائدات على الاستثمار في البلدان الفقيرة عالية تماثلياً. لسوء الحظ، فإن المخاطرة على مثل هذه الاستثمارات عالية جداً أيضاً في العديد من الحالات. يجب أن نضيف إلى الأخطار العادية العالية التي تجيء نموذجيا بالاستثمار في بلاد متخلّفة اقتصادياً، مخاطر سببها الشك بخصوص التوفر الجاهز للموارد المتكاملة، في حالات عديدة الأخطار التي يخلقها عدم الاستقرار السياسي.

ستنشأ بعض المخاطرة السياسية عن العداوة التي يعلّقها العديد من الناس بالمستثمرين الأجانب، خصوصاً أولئك الذين يستثمرون في البلاد الفقيرة. يعتبر عائد الاستثمار على نحو واسع كـ"مصرّف" لمصادر البلدان الفقيرة التي يحدث فيها الاستثمار، خصوصاً إذا كان المستثمرون من بلدان غنية. قد تؤدي مثل هذه المواقف بسهولة إلى سياسات حكومية تصادر بعض أو كلّ استثمارات الأجانب عن طريق تغيير قواعد اللعبة. المدركون لهذه الأخطار السياسية ممانعون أكثر بكثير للالتزام برأسمالهم، إلا إذا تمكنوا من ترتيب اتفاق إلى الجانب الذي يخفّض الخطر! تكون الحكومات التي يديرها الدكتاتوريون أو الأوليغاركيون راغبة في أغلب الأحيان لقمع السخط الشعبي، وحتى لمنح امتيازات خاصّة إلى المستثمرين الأجانب إذا كان هؤلاء المستثمرون مستعدين لمشاركة عائدات استثماراتهم مع المسؤولين الحكوميين الملائمين. هذا هو أحد الأسباب الرئيسية وراء تدفّق منافع النمو الاقتصادي غالباً، عندما يحدث في البلدان الفقيرة، إلى قلّة من أصحاب الامتيازات، دون إفادة جوهرية لجمهور الناس.

■ المساعدات الخارجية

دفعت عدم قابلية البلدان الفقيرة لتوليد رأس المال المطلوب للتنمية داخلياً، وتردّد المستثمرين الأجانب لعرض رأس المال دون توقّع عائدات مرتفعة، والعلاقات الفاسدة التي يولّدها هذا الأمر أحياناً بين المستثمرين الأجانب والمسؤولين الحكوميين في البلدان الفقيرة، الكثيرين للدعوة إلى الاستثمار بحكومات الأمم الغنية بدلاً من الأفراد والشركات الخاصّة. وهذا الأمر يرفع مشاكله الخاصة، على أية حال. ما الذي يدفع حكومة دولة غنية مثل الولايات المتّحدة للاستثمار في دولة فقيرة؟ هل أسباب الاندفاع الخيري مقبولة للسياسات الحكومية؟ هل تملك الحكومات أي اندفاع خيري على الإطلاق؟ ما هي الحوافز الفعلية التي تشكّل أساس النية المصرّحة للتصرّف بإحسان عندما يكون الممثل المحسن المزعوم

هو الحكومة؟ ماذا سيكون المقابل الفعلي؟ بماذا سيرغب المسؤولون الحكوميون الذين يمدّون المساعدة من المسؤولين الحكوميين الذين يستلمون المساعدة؟ ماذا ستفعل حكومات الأمم الغنية والتي يفترض أن تكون قويّة عندما لا تكون الشروط الضمنية أو الواضحة لمساعدتهم مرضية؟ أليست مساعدة الحكومة للحكومة وصفة الحكومات للتدخل النهائي في شؤون الأمم الأخرى؟

يتوجب على أولئك الذين يعتقدون بأنّ هذه المشاكل يمكن أن تعالج عن طريق تحويل المساعدة الخارجية من خلال الوكالات الدولية أن ينظروا بعناية في السجل الفعلي لمثل هذه الوكالات الدولية كالبنك الدولي، الذي لم يتمكّن من الهروب من الصعوبات والمعضلات جميعها المرتبطة بإعانات الحكومة إلى الحكومة. تبرز كلّ هذه الأسئلة قبل أن نتقدّم حتى إلى سؤال ما إذا كانت الحكومات هي أفضل الوكالات للسيطرة على اتّجاه الاستثمار. كيف تخصّص حكومات الدول الفقيرة المصادر التي منحتها أو أقرضتها بأسعار فائدة مدعومة؟ هل سيخصّصون رأس المال إلى أولئك الأطراف الذين يمكنهم استعمالها بأعلى فاعلية؟ كيف سيعرفون أي الأطراف هؤلاء؟ ما مدى الثقة التي ستكون لدينا بأنّ الفساد لن يدخل في هذه النقطة؟ لقد حدث الخراب والفساد بشكل كافٍ غالباً في مثل هذه الظروف ليدفع مواطني الدول الغنية إلى الارتياب إلى حد كبير من برامج "المساعدة الخارجية". وفي الديمقراطية، تكون مثل هذه الشكوك كافية في أغلب الأحيان لتقليل البرامج بنفسها.

قدمت التجارة والاستثمار الخارجي مساهمات كبيرة في النمو الاقتصادي العالمي، ويجب أن يوضّح أولئك الذين يصرّون بشدة اليوم على أنّ "العولمة" تجعل الغني أغنى فقط، بينما تفقر الفقراء أكثر، لماذا يجب أن تكون هذه هي الحال الآن طالما لم تكن كذلك في الماضي، حتى الماضي القريب جداً. لم تختبر الأمم التي عزلت من الاقتصاد العالمي، أو التي اختارت عزل أنفسها، نمواً اقتصادياً بارزاً. من ناحية أخرى، يجب أن تكون أمثلة هونغ كونغ (قبل اندماجها إلى الصين عام 1997) وسنغافورة كافية لدحض أولئك الذين يشكّون بقوّة التقسيم الدولي للعمل لتوليد ثروة لأولئك الذين يشاركون في الاقتصاد العالمي. حقّقت هذه الدول الصغيرة جداً، المتواجدة في بيئات عدائية، والمجرّدة كلياً تقريباً مما نفكّر به بشكل عادي كمصادر طبيعية، سجلات مدهشة من النمو الاقتصادي عن طريق رمي أنفسها بإخلاص في دوامة التجارة والاستثمار الدوليين.

لقد انتابنا القلق قبل لحظة حول خطر أنّ الحكومات التي تمنح مساعدة إلى الحكومات الأخرى قد تتدخّل في الشؤون الداخلية للدولة المستلمة للمعونة. نحتاج إلى موازنة ذلك ضدّ الخوف بأنّهم لن يتدخّلوا. الحقيقة هي أنّ العديد من الدول المستلمة للمعونة تستعمل المساعدة الخارجية بطرق تخفق في تقدّم النمو الاقتصادي. بل وقد تخفّض المساعدة معدل النمو الاقتصادي! كيف يمكن لهدية من رأس المال أن تخفّض معدل نمو دولة؟ ففي أسوأ الأحوال، قد تعتقد بأنها

لن تؤدي إلى أي شيء جيد. لكن رأس المال المستلم من الدول المانحة سيستخدم بشكل حتمي غالباً بالارتباط مع المصادر المحلية — الأرض، والعمالة، ورأس المال المحلي — التي قد تكون مستخدمة عدا ذلك في مكان آخر. وهكذا، فالمساعدة الخارجية التي تخصّص لمشاريع عديمة الفائدة، عديمة الفائدة بمعنى أنها لن تقدّم أي مساهمة في النمو الاقتصادي، مثل طريق سريع ذي أربعة مسارب إلى قَصر الحاكم الريفي، أو شركة طيران وطنية تنقل السياسيين والبيروقراطيين بشكل رئيسي إلى عطلهم الصيفية، أو حتى سدّ يبدو غاية في الروعة لكنه لا يستطيع إنتاج الكهرباء الثمينة أو مياه الريّ، ستقدّم مثل هذه المساعدة مساهمة سلبية إلى النمو الاقتصادي في الدولة المستلمة للمعونة. إن تكلفة فرصة وضع مساعدة خارجية للعمل في دولة ما ليست صفراً.

■ العولمة

يمكن للمساعدة الخارجية أن تسند حكومات سيئة أيضاً، التي تكون سياساتها مصمّمة لإغناء قلّة مفضّلة، أو لإبقاء الأحزاب الحاكمة في الحكم حتى لو كان ذلك يعيق النمو الاقتصادي. عندما تفكّر في الموضوع بعناية، تدرك إن إعانة الحكومة إلى الحكومة هي تدخّل حكومة المتبرع في الشؤون الداخلية للدولة المستلمة للمعونة. إذا لم تكن ترى السبب، إسأل نفسك كيف ينظر الناس الذين يودّون أن يسقطوا الحكومة الاستبدادية إلى المنح من الدول الأخرى التي تتدفّق خلال حكّامهم الخاصين. وهكذا لا يصبح السؤال هل بل كيف يجب أن تتدخل الحكومات أو الوكالات الدولية التي تمدّ مساعدة إلى حكومات الدول الفقيرة. إذا كان الهدف رفع الناس من الفاقة، فيجب أن تحوّل المساعدة إلى الدول ذات السياسات الاقتصادية الجيدة والكثير من الفقراء. بالرغم من أن هناك بالتأكيد سعة للخلاف حول ما الذي يشكّل بالضبط أفضل سياسة اقتصادية في حالات معيّنة، نحن نعرف الكثير حول ما يعمل وما لا يعمل. المشكلة الأساسية ليست الجهل بقدر ما هي المثيرات السياسية التي تمنع أولئك المسؤولين من عمل حتى ما يعرفون أنه يتوجب فعله.

■ كيف يمكن للمساعدات الأجنبية أن تحدث خراباً

هناك عدّة أسباب تتعلّق بلماذا يستطيع الاستثمار الخاصّ عادة العمل لتعجيل النمو الاقتصادي أكثر من المساعدة من الحكومة الأجنبية أو الوكالات الدولية الرسمية. أحدها هو أنّ الاستثمار الخاصّ يصاحبه في أغلب الأحيان الأشخاص الذين يعرفون كيف يستعملونه. والسبب الأكثر أهميّة هو أنّ المستثمرين من القطاع الخاص، على الأقل في غياب العلاقات الفاسدة مع المسؤولين المحليّين، يريدون النمو الاقتصادي بسرعة، لأن ذلك هو الذي سيجعل استثماراتهم مربحة. لا يميل المستثمرون من القطاع الخاص كثيراً نحو المشاريع التي تبدو رائعة لكنها لا تخلق قيمة أكبر مما تستهلك. فهم مجتهدون جداً في النظر فيها لكي يجد رأس المال الذي يعيرونه استعمالات منتجة.

■ الاستثمار الخاص

رأس المال البشري

■ التعليم ورأس المال البشري

إحدى السياسات الصحيحة التي يجب أن تتابعها الدول الفقيرة بجدّ أكبر بكثير مما يفعل العديدون الآن هي التعليم الأساسي، خصوصاً للنساء. السكان المثقّفون شرط مسبق آخر للنمو الاقتصادي السريع. وبإهمال تعليم البنات، تحرم العديد من البلدان الفقيرة نفسها بشكل عنيد من المصادر الثمينة. ناقش الفصل 11 أنّ تفاوت الدخول بين الأشخاص في الولايات المتّحدة ليس منسوباً أولياً إلى الاختلافات في كمية رأس المال المادي الذي يمتلكونه، بل إلى الاختلافات في قيمة رأس مالهم البشري. وهو قبل كل شيء امتلاك المعرفة والمهارات المنتجة التي تجعل الأفراد أغنياء. ما مقدار مساهمة رأس المال البشري في نمو ثروة الأمم؟

من الصعب، إن لم يكن مستحيلاً، إعطاء جواب كمّي لهذا السؤال، في جزء كبير لأن إحدى الطرق التي تصرف فيها الأمم الغنية دخلها هو بتزويد التعليم بسخاء أكبر لمواطنيها. التعليم سلعة استهلاكية بقدر ما هو سلعة إنتاجية. لأن الثروة المتزايدة تؤدّي إلى التعليم الإضافي، وأيضاً إلى المعرفة الأكبر المكتسبة بطرق أخرى، لا نستطيع التخمين بأيّ تأكيد المساهمة الدقيقة التي يقوم بها رأس المال البشري إلى عملية النمو الاقتصادي. ولكن يمكننا أن نكون متأكّدين، على أية حال، من أنه مهم. هل يمكن للتقدم التقني أن يقدم مثل هذا المساهمة الكبيرة إلى النمو الاقتصادي في غياب عامة الناس المتعلّمة؟ يبدو الأمر غير محتمل غالباً. كان لزاماً على معرفة ومهارات الناس الذين يطوّرون المنتجات الجديدة لمايكروسوفت، أن يجاريها زيادة في معرفة ومهارات أولئك الذين يستعملون منتجات مايكروسوفت إذا كانت تلك المنتجات لتصبح أكثر من مجرد لعب. يجب أن تُصلَّح المكائن المعقّدة التي تمكّننا من عمل العديد من الأشياء بسهولة أكبر بكثير، بقدر تصميمها وتصنيعها.

النفط يأتي من عقولنا

■ أهمية المعرفة

يفكّر معظم الناس فيما يتعلق بالهبات المعطاة من عوامل وموارد الأرض الطبيعية. لكن إذا تجاوزنا تلك الفرضية الشائعة، وفكّرنا "خارج الصندوق" قليلاً، نجد أن المعرفة هي العامل الحاسم في عملية النمو الاقتصادي. هي ليست "أشياء" تفتقر إليها دول العالم الفقيرة؛ هي أفكار. لم يكن للنفط في الجزء الأكبر للتاريخ الإنساني قيمة عملية. لم يكن شيئاً أقل من فعل للذكاء الإنساني الذي رأى في النهاية طريقة لاستعمال النفط لخدمة الأغراض الإنسانية. وضع جوليان سايمون، وهو اقتصادي كان لديه تقريباً القدرة على التفكير "خارج الصندوق"، الأمر هكذا: "تخرج المصادر من عقول الناس أكثر مما تخرج من الأرض أو الهواء". توجد المصادر الطبيعية، بالطبع، في العالم المادي حولنا، لكن

وجهة نظر سايمون هي أنّ الأمر يحتاج تدبّر العقول الإنسانية لاكتشاف واستخدام تلك المصادر. ما قد نأخذه اليوم كطريقة واضحة لاستعمال مصدر طبيعي، لنقل استعمال السيليكون في رقائق الحاسوب، هو في الحقيقة إيداع موروث من المعرفة الإنسانيّة والذكاء.

إذا كانت الحوافز صحيحة، يستطيع الأشخاص المتعلّمون أن يستغلّوا مخزون العالم من المعرفة المتوفرة بسهولة، وأن يحوّلوا ما لديهم إلى ما يريدونه. حتى مهمّة فهم الحوافز بشكل صحيح هي نفسها مشكلة معرفة. نحن نتعلّم أكثر دائماً حول كيفية تخصيص حقوق الملكية بشكل أكثر وضوحاً لكي تعمل المنظمات بفاعلية أكبر.

مؤشر الحرية الاقتصادية

أرادت مجموعة من الاقتصاديين، بدأت في الثمانينات، أن تأسر هذه البصائر التي تستعمل التقنيات التجريبية التقليدية. بالتشاور مع ميلتون فريدمان واقتصاديين آخرين، طوّر والتر بلوك، وجيمس جوارتني، وروبرت لوسون "مؤشر الحرية الاقتصادية"، وبعد ذلك ربطوا مؤشرهم بمقاييس النمو الاقتصادي. قدّمت نتائجهم، التي نشرت أصلاً عام 1996، بيانات على التنمية العالمية من عام 1975 إلى عام 1995. منذ ذلك الوقت، جدّد جوارتني ولوسون دراستهم سنوياً، وانضمّت معاهد فكر أخرى إلى جهد قياس مقدار تأثير السياسات المختلفة على النمو الاقتصادي[2].

يسعى مؤشر الحرية الاقتصادية إلى قياس السياسات الاقتصادية لدولة ضمن أبعاد التنظيم، وممارسات التسعير، والسياسة النقدية، والسياسة المالية، والتجارة الدولية. الدول التي تتبع سياسات قائمة على حكم القانون، والأنظمة غير المقيدة، وغياب التدخل الحكومي في الأسعار، والسياسة النقدية المستقرة، والتجارة الدولية المفتوحة تملك درجات مرتفعة من الحرية الاقتصادية؛ بينما الدول ذات المستويات العالية من التنظيم، والتدخل الحكومي، والسياسة النقدية التضخّمية، وسياسة مالية ذات ضرائب عالية، والتجارة الدولية المغلقة ستكون خانقة للحرية الاقتصادية. يمكن رؤية نتائج المقاييس الأولية في الشكل رقم 1-20.

---

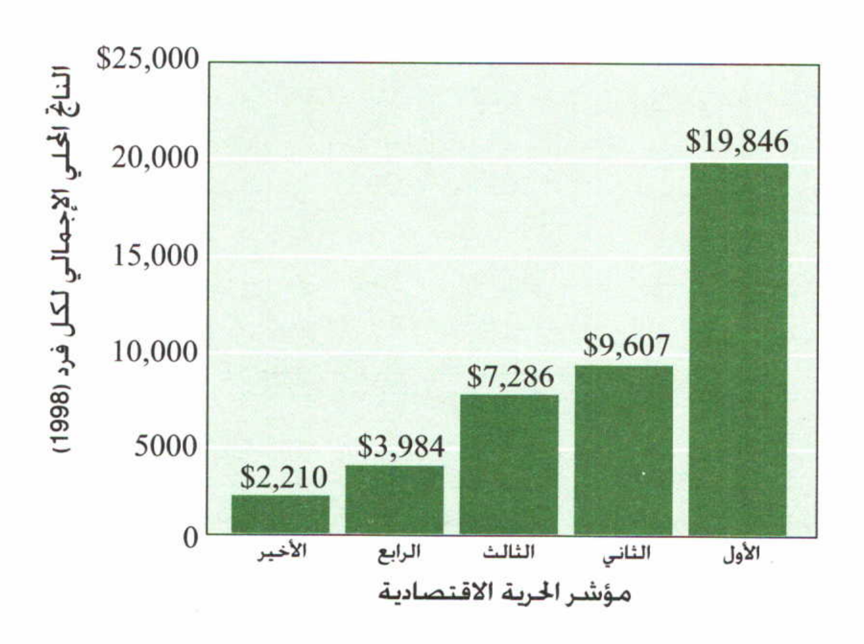
[2] جوارتني، ولوسون، وبلوك، "الحرية الاقتصادية في العالم، 1975-1995" (واشنطن: معهد كيتو، 1996). بدأ معهد هيريتج فاونديشن نشر تقرير سنوي أيضاً للحرية الاقتصادية بالتعاون مع صحيفة الوول ستريت، وتنشر ترانسبيرانسي إنترناشونال بيانات حول مدى الفساد في الدول، الذي يستعمله المستثمرون لتقرير عوامل الخطر ذات العلاقة بالاستثمار في المناطق المختلفة من العالم. استعمل الاقتصاديون هذه المؤشرات في عملهم لفهم الشروط المسبقة المؤسساتية للنمو الاقتصادي، وبشكل خاص أهمية المؤسسات مثل حقوق الملكية الخاصة، وحرية التعاقد، وحكم القانون.

كما هو ظاهر، فإن الدول التي اتبعت السياسات التي كان تصنيفها الأعلى على مؤشر الحرية الاقتصادية، كانت تمتلك أيضاً أعلى المستويات في الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد. تستحق هذه الارتباطات الكلية الاعتبار عندما يناقش لماذا الدول نفسها غنية، والأخرى فقيرة، لكن لربّما تخلل فحص السجل التاريخي لهذه الأرقام أكثر قليلاً، للكشف بتفصيل أكبر الشروط المؤسساتية للتنمية الاقتصادية، والعلاقة السببية وراءها.

أهمية حقوق الملكية الخاصة

ثروة الأمم في فقرة واحدة

هذا الارتباط الملاحظ بين الحرية الاقتصادية والتنمية الاقتصادية بالتأكيد ليس مجرد ملاحظة إحصائية. هناك علاقة سببية منظّمة، ميزها آدم سميث سابقاً عام 1776، في كتاب "ثروة الأمم". يغدو الناس أغنى عندما يمتلكون الحرية للمشاركة في عملية السوق. إنّ العلاقة السببية هي بالضبط ما كنّا نوضّحه في كافة أنحاء هذا الكتاب، بدءً من الفصل 2. تساهم الحرية الاقتصادية التي تسمح للناس التعاون مع بعضهم البعض خلال التبادل الطوعي لحقوق الملكية الخاصّة: أن يشتري، ويبيع، ويتاجر كل شخص بأفضل طريقة يراها مناسبة وفق حكم القانون، في تطوير الثروة الشخصية والوطنية. هذا يطلق عنان العملية التي تسمح للناس تتبّع ميزتهم النسبية، لإيجاد الطرق لإنتاج وعرض السلع والخدمات النادرة بكلفة أقل، ولنقر الدافع الريادي الذي يقود عملية السوق.



الشكل 1-20: الحرية الاقتصادية والدخل

ترويج النمو الاقتصادي

أسباب النمو الاقتصادي في آسيا

هناك القليل الذي يمكن لأي أحد فعله لتعديل الإعاقات التي يفرضها المناخ والجغرافيا على الأمم. لكن حكم القانون، والمسؤولون الحكوميون المؤهّلون والصادقون، وعامة الناس المتعلّمة، والانفتاح على التجارة والاستثمار الدوليّين، كلها أمور تملك الحكومات عليها قدراً كبيراً من السيطرة. ما مدى حسن عملها؟ أنظر في حالة كوريا الجنوبية. زاد الناتج المحلي الإجمالي من عام 1960 إلى عام 1999 (بدولارات عام 1995) أكثر من ثمانية عشر ضعفاً، بنسبة سنوية متوسطة للزيادة تتجاوز 12 بالمائة. وزاد الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بدولارات عام 1995 (المعدّل ليعبّر عن تعادل القوى الشرائية) من 1256 دولاراً في عام 1960 إلى 12056 دولاراً في عام 1999، أو بمعدل نسبة سنوية تساوي 10 بالمائة تقريباً. ماذا كانت كوريا الجنوبية تفعله لترفع نفسها على مدى هذه الفترة من بلد فقير إلى بلد غني؟

دفعت حكومة وشعب كوريا الجنوبية انتباهاً كافياً بالتأكيد إلى التعليم، بما في ذلك تعليم النساء، اللواتي يشكّلن حالياً أكثر من ثلث قوة العمل. فتحت الدولة نفسها على الاقتصاد العالمي، وقامت باستعمال فعّال للأموال التي كان الأجانب مستعدّين لاستثمارها في البلد. وباستغلال الازدهار في التجارة الدولية أثناء هذه السنوات، ركزت كوريا الجنوبية على إنتاج الصادرات التي يمكن استعمالها لشراء السلع الأخرى المطلوبة للتنمية. من كان سيتوقّع عام 1960 بأنّه بعد مضي 20 عاماً ستتنافس السيارات المصنّعة في كوريا الجنوبية في المبيعات مع السيارات المصنوعة في أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية؟

لم تكن كوريا الجنوبية بالتأكيد دولة تنحّت فيها الحكومة وتركت السوق يخصّص المصادر؛ تآمر المسؤولون الحكوميون مع زعماء الصناعة للتأثير على استثمار المصادر وتطوير صناعات معينة في أوقات حاسمة. سمح لقوى العرض والطلب مع هذا توليد الأسعار النسبية التي دفعت المسؤولين الحكوميين حتى للانتباه بانتظام، حتى تتبع التنمية الاقتصادية عموماً الأنماط التي أمرت بها الميزة النسبية. كما تم الحفاظ على الإنفاق الحكومي تحت سيطرة معقولة لكي لا يخضع الاقتصاد لتضخم متسارع. وأظهر شعب كوريا الجنوبية أنفسهم مستعدّين لمزاولة معدّل مرتفع نسبياً من التوفير، وهكذا لرفع عرض المصادر المتوفرة للاستثمار المحلي.

كان حكم القانون مشرّفاً عموماً، حتى بدون القيم الدينية. إلا أن الفساد كان مشكلة. لم يكن البيروقراطيون متدنّو المستوى مدانين فقط، ولكن بعض المسؤولين الحكوميين ذوي المكانة العالية جداً أيضاً. أدينوا بأخذ الرشاوى لكي يفضّلوا مصالح اقتصادية معيّنة. وقد أنتجت التحالفات السياسية سياسات فضّلت بعض المناطق على الأخرى بشكل اعتباطي. ولكن تم انتقاد هذه الانتهاكات، واتّهم

المسـؤولون العامّون الأقوياء وأدينوا، مما يمدح حكم القانون هناك. كانت قواعد اللعبة بجزئها الأكبر معروفة ومفروضـة، بطريقة تمكّن الناس من اتخاذ قرارات اقتصادية بثقة معقولة بأنّهم سيتحمّلون كلفة القرارات الخاطئة، وسيجنون فوائد القرارات الجيدة.

كانت سجلات اليابان وتايوان في هذه الفترة مشابهة للتي لكوريا الجنوبية، من حيث معدلات النمو الاقتصـادي المنجزة، والسياسات المتابعة عموماً. يستطيع عامـة النـاس المتعلّمـة بالعمل بجدّ والتوفير، وأن يشـتغلوا ضـمن إطـار القواعد المسـتقرّة للعبـة، ويأخـذوا نمـاذج من نظـام السـعر، وينفتحوا على الاقتصـاد العالمي، ولا يكونوا معاقين بالإنفاق الحكومي المفرط أو التضّـخم السريع؛ يمكنهم أن يسـتغلّوا التقنية التي طوّرتها الأمم الأكثر تقدماً، لكي ينموا بسـرعة ولتضـيق جوهريـاً الثغرة بينهم والأمم الأغنى جداً في العـالم. عملت اليابان على أكثر من تضـييق الفجوة، بأن أصبحت هي نفسـها إحدى أغنى البلدان. كان الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد عام 1960 في اليابان 35 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتّحدة. وفي عام 1999، أصبح 78 بالمائة.

كان أداء بعض الدول الأخرى في آسـيا أقلّ جودة بكثير. كان الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد في الهند، بدولارات 1995 والمعدّل لتعادل القوة الشرائية، 735 دولاراً في عـام 1960. نما إلى 2,248 دولاراً فقـط بحلول عام 1999، والذي كان تقريباً ضـعف النـاتج المحلي الإجمالي لـكل فرد الذي تمتعت بـه كوريا الجنوبية قبل 40 سـنة من ذلك. الناتج المحلي الإجمـالي للفرد في الهند، الذي كان حوالي 55 بالمائـة منه لكوريا الجنوبيـة في عام 1960، كان أقل من 15 بالمائة منه لكوريا الجنوبية في عام 1999. يرجع بعض ذلك لنمو السكان؛ زاد عدد سكان الهند بأكثر من 100 بالمائة من عام 1960 إلى عام 1999. لكن عدد سكان كوريا الجنوبية زاد 47 بالمائة في تلك الفترة. يجب أن ينسـب أغلب التفسـير للنسـبة المتخلّفة لزيادة الدخـل في الهنـد إلى معدل نموها الاقتصـادي الأبطأ بكثير. لـماذا لم تكن الهند قادرة على اللحاق بأيّ شـيء يشـبه حتى عن بعد معدل كوريا الجنوبية، وتايوان، واليابان؟ الحرب والتحضـير للحرب عوائق مكلفة على النمو الاقتصادي، وكانت الهند مصـابة في هذه الفترة بالخلاف والنزاع الداخلي مع جيرانها، الباكسـتان والصـين. لكن كوريا الجنوبية وتايوان صرفتا أيضاً مبالغ كبيرة أثناء هذه الفترة على التحضيرات العسكرية. ربما يتوجب أن يبحث عن الجواب في السياسات التي تبعتها الحكومات الهندية.

الفشل في النمو

بالرغم من أنه كان هناك إشـارات إصـلاحية خلال العقد الماضـي، فقد عرضـت الهند تردّداً كبيراً لترك الأسـعار تخصّص المصادر، لا بل فضّلت تركيز السـلطة بأيدي البيروقراطيين الحكوميين. انخرطت الحكومة في تشويه شـامل للأسـعار على مدى هذه الفترة. قمعت بعض الأسعار للغرض المنصوص عليه وهو حمايـة الفقـراء، بالرغم من أنّهـم لم يكن عندهم هذا التأثـير دائماً. كما تذكر

من الفصـول السـابقة، الحكومات التي تحافظ على الأسعار منخفضة لا تخفّض الندرة بذلك. فمن المحتمل أكثر بكثير أن يهيّجوا الندرة بتثبيط عزيمة العارضين. علاوة على ذلك، الحفاظ على انخفاض الأسعار بالقانون لا يطمئن الفقراء بأنّهم سيكونون قادرين على الحصول على السلع التي قمعت أسعارها زعماً لمنفعتهم. ستنتقل المنافسة إلى هوامش أخرى، وفي الأغلب لن يكون الفقراء قادرين على التنافس بفاعلية على هذه الهوامش أكثر من قدرتهم على التنافس على هامش السعر.

كما حطّمت الحكومة الهندية الأسعار أيضاً، في الواقع، برفض الانتباه إلى المعلومات التي تزوّدها الأسعار. تمتّع التخطيط المركزي كما زاوله الاتحاد السوفييتي بسمعة كبيرة في الستّينات، وسمح الزعماء الحكوميون في الهند لأنفسهم أن يتم إغراؤهم بالنموذج السوفييتي. كانت النتيجة الكثير من الخراب، حيث أن الاستثمار كان موجّهاً نحو المشاريع التي أثبتت عجزها عن توليد عائدات تزيد على التكاليف في النهاية. في كافة قطاعات الاقتصاد، ثبّطت تعليمات البيروقراطيين، الذين كانت تفويضاتهم مطلوبة لعمل كل شيء تقريباً، عزيمة الروّاد من رجال الأعمال بشكل منظّم. لا يوجد حكم القانون في نظام اقتصادي تكون فيه الرخص الحكومية مطلوبة لأكثر القرارات الاقتصادية، ويتم منح تلك الرخص أو حجبها بأسلوب اعتباطي، تبعاً لإرادة البيروقراطي المعني. الحكومة الاعتباطية هي النقيض تماماً لحكم القانون، وهي تعمل كمثبّط ساحق على المشاريع.

خارج آسيا

كان لدول أمريكا اللاتينية سجل مختلط جداً للنمو الاقتصادي منذ الحرب العالمية الثانية. يظهر الجدول 1–20 تغيرات النسبة المئوية في الناتج المحلي الإجمالي للفرد من عام 1960 إلى عام 1999 لدول أمريكا اللاتينية السبع المعروضة في كتاب أنجس ماديسون: "مراقبة الاقتصاد العالمي". مجدداً، تشير التغييرات إلى الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي المعدّل لتعادل القوة الشرائية.

يجب استعمال هذه الأرقام بحذر شديد. كان الناتج المحلي الإجمالي للفرد في عام 1929 في الأرجنتين 63 بالمائة من المستوى الأمريكي، وصنّفت الأرجنتين بين الدول الغنية في العالم؛ وكان الناتج 38.5 بالمائة فقط من المستوى الأمريكي في عام 1999. كان الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد في فنزويلا عام 1999، 0.1 بالمائة أقل مما كان عليه في عام 1960. في البرازيل، ارتفع الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بسرعة في السبعينات، لكنه هبط في الثمانينات؛ وفي عام 1990، كان أقل بـ 8 بالمائة مما كان عليه في عام 1980. وفي عام 1999، كان أعلى بـ 4 بالمائة مما كان عليه في عام 1990. مرّت تشيلي بثورتين اقتصاديتين أثناء هذه الفترة، كان

لكليهما تأثيرات رئيسية على اقتصادها. استقرّ الاقتصاد التشيلي على ما يبدو في السنوات الأخيرة، متمتّعا بـ 19 بالمائة كنمو من عام 1990 إلى عام 1999.

كانت السياسات الاقتصادية المتغيّرة القاعدة في أمريكا اللاتينية أكثر منها الاستثناء، مما يجعل الأمر صعباً للتعميم حول أسباب النمو الاقتصادي في هذه الدول، وأسباب الفشل. قد يكون التعميم الأكثر أماناً أنّ الحكومات غير المستقرة لا تستطيع تأسيس حكم القانون.

جدول 1-20: التغييرات في الناتج المحلي الإجمالي للفرد 1960 -1999

الدولة	التغيير %
الأرجنتين	17.4
البرازيل	41.0
تشيلي	41.5
كولومبيا	31.1
المكسيك	34.3
البيرو	1.0
فنزويلا	0.1-

المصدر: البنك الدولي، مؤشرات التنمية العالمية

جدول 2-20: الناتج المحلي الإجمالي للفرد في عام 1999 (بدولارات عام 1995)

الدولة	الناتج المحلي الإجمالي لكل نسمة (دولار)
إثيوبيا	112
تنزانيا	188
نيجيريا	250
كينيا	337
غانا	410
ساحل العاج	787
زائير (الكونغو)	840

المصدر: البنك الدولي، مؤشرات التنمية العالمية

يمكن أن يدعى سجل جنوب صحراء إفريقيا الكبرى، باستثناء بوتسوانا وجنوب إفريقيا، فقط بالمأساوي. يظهر الجدول 2-20 الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد عام 1999 لسبع دول إفريقية (إثيوبيا مذكورة بالرغم من أنّها ليست في الحقيقة دولة من دول جنوب الصحراء الكبرى). كانت تنزانيا لعدّة سنوات بعد الحرب العالمية الثانية البلاد المفضّلة لخبراء التنمية، ومستلمة لكثير من المعونات التقنية والمساعدات المالية. أنجزت كلّ هذه الجهود القليل، وكان الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد في تنزانيا فعلياً يهبط لأكثر الوقت منذ منتصف السبعينات.

عمل المناخ والجغرافيا كلاهما على عرقلة النمو الاقتصادي في هذه المنطقة. إذ تفتقر معظم القارة إلى التربة الخصبة أو المطر الكافي. تعيق الحرارة والرطوبة العمل، بينما أضعفت الأمراض التي تزدهر فقط في المناخ الإستوائي، مثل مرض النوم الذي تنقله ذبابة التسي تسي، السكان وحطّمت الماشية. ويتفاوت الماء المتدفق في الأنهار كثيراً بين الفصول الرطبة والأخرى الجافّة، لأن الأنهار تتغذّى بالمطر أكثر من ذوبان الثلج من الجبال؛ فهي بالتالي لا تعمل، كما تفعل في أوروبا، كممرات لحركة السلع أو الناس. إنّ ولايات إفريقيا هي بشكل كبير منتج من خطوط رسمتها بشكل اعتباطي السلطات الأوروبية في القرن التاسع عشر، وتبنّى تنوع الناس المأسورين بحدودهم انشقاقاً وحروباً أهلية. وقد عملت الفترات العرضية للنمو الاقتصادي القليل لزيادة مستويات الدخل، لأن ذلك النمو جاراه نمو متفجّر في السكان. إن معدل دخل الفرد في المنطقة ككل اليوم أقل مما كان عليه قبل ربع قرن. ولا يزال سكان جنوب الصحراء الكبرى بإفريقيا، مجدداً باستثناء دولة جنوب إفريقيا، فقراء بشكل كبير.

حتى المتفائل، إذا كان مائلاً على الإطلاق إلى الواقعية، يجب أن يعترف بأنّه لا يعرف حالياً ما يمكن فعله لوضع إفريقيا على الطريق إلى النمو الاقتصادي. يجب أن تكون الحقيقة الأكثر تثبيطاً للعزيمة هي سياسة المنطقة، التي تكون فيها الأنظمة المؤهّلة والمستقرّة الاستثناء أكثر منها القاعدة. لن تكون الحكومة المنشغلة بمهمّة البقاء في الحكم، أو قمع التمرّد، أو مقاومة عدوان من قوّة مجاورة، قادرة على أن تعمل بالنصيحة الجيدة حتى لو كانت النصيحة الجيدة قادمة.

تطمئننا تجارب آسيا خلال العقود الماضية بأنّ السياسات تهمّ فعلاً. لم تعمل الدول الآسيوية الأخرى بالمقدار الحسن الذي قامت به اليابان، أو كوريا الجنوبية، أو تايوان، أو هونغ كونغ، أو سنغافورة. لكن تايلند، وماليزيا، والصين اختبروا معدلات نمو اقتصادي محترمة، مما يعطينا سبباً للاعتقاد بأن الفقر ليس مصيراً مستحيل التجنب لأيّ أمة في عالم اليوم. السياسات، على أية حال، تضعها الحكومات، ونحن لا نستطيع الاعتماد دائماً على أولئك الذين يضعون السياسات لتفضيل النمو الاقتصادي على أهدافهم الخاصة الأضيق.

ملحق: صعوبات مقارنات الناتج المحلي الإجمالي عالميا

تذكّر مخاوفنا السابقة في الفصل 14 حول المقاييس الكلية: يستند مفهوم الناتج المحلي الإجمالي على العديد من المعايير، مع العديد من الإدراجات والأخطاء الاعتباطية جوهرياً، لدرجة أنّه يجب أن يستعمل بحذر شديد فقط لمقارنة حالة الأمم المختلفة، وهو بالطبع الأمر الذي كنا نعمله بشكل متهوّر تماماً!

يقيس الناتج المحلي الإجمالي بجزئه الأكبر فقط ما يمرّ خلال السوق. وهكذا، فالاقتصاديون الإحصائيون الذين يحسبون الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة لا يشملون خدمات الزوجة التي تبقى في المنزل! من الصعب جداً تقييم مثل هذه الخدمات، على الرغم من أهميتها البالغة، لذلك فهم يستثنونها بالكامل من الحسابات. كنتيجة، سيميل الناتج المحلي الإجمالي إلى الهبوط كنتيجة مباشرة لحالات الزواج، ويزيد مع تصاعد نسبة الطلاق. أيضاً، بينما تدخل نساء أكثر إلى قوة العمل، يتوسّع الناتج المحلي الإجمالي بمقدار مساهمتهن في إجمالي الناتج. ولأنه لا يوجد خصم، على أية حال، لقيمة العمل في المنزل، ستبالغ الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي في الزيادة في قيمة الناتج الكليّ—ما لم يكن عملهن المنزلي بلا قيمة، وهو ما يبدو غير محتمل أبداً.

120 دولاراً في السنة تعني 10 دولارات في الشهر. هل يستطيع أحد العيش بـ 10 دولارات في الشهر؟

طبق هذا الأمر على حالة الاقتصادات متدنية الدخل. في هذه الدول، ستعبر نسبة أصغر بكثير من العمل المنتج الذي يؤديه الناس خلال السوق. وبالتالي، يكون الناتج المحلي الإجمالي للدول متدنية الدّخل معبّرة بتحفظ. عندما ننظر إلى الأعداد التي زوّدتها مؤشرات التنمية العالمية على الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد في الدول متدنية الدّخل، ندرك بأنّ هذه الأعداد يجب أن يكون عليها تحفظ بشكل واسع. خمّنت مؤشرات التنمية العالمية الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد، لموزمبيق عام 1999 بـ 198 دولاراً في السّنة، ولإثيوبيا بـ 112 دولاراً، ولتنزانيا بـ 188 دولاراً. لأنه لا يمكن لأحد أن يعيش لمدّة سنة على دخل بذلك المستوى المتدني، ولأنه معدل، فسيكون عند بعض الناس دخول أقل حتى من ذلك—نعرف أنّ الأرقام غير المعدّلة على الناتج المحلي الإجمالي تبالغ بجدية في فقر الناس في أفقر الدول.

كما يبالَغ أيضاً في ثروة أولئك في الدول الأغنى بحساب الدخل الذي يستعمل لمعادلة آثار دخل آخر. على سبيل المثال، عندما يولّد مشروع حرق الفحم الكهرباء، يدخل ناتجه الناتج المحلي الإجمالي. وعندما يستأجر الناس للتنظيف والدهن كنتيجة للمضاعفات الجانبية للسخام من مركز التوليد، يرتفع الناتج المحلي الإجمالي مرة أخرى. أصبح الأمر منطقياً، إذا كنّا مهتمين بالرفاه

الاقتصادي، أن نستثني قيمة التنظيف والدهن من الناتج المحلي الإجمالي. تكمن المشكلة في أنّه متى بدأنا ذلك الطريق، فلن يكون هناك تقريبا مكان للتوقّف. قد يتوجب علينا أن نخصم قيمة الكثير من عنايتنا الطبية، وتكاليف السفر للعمل، وكلّ سلعة أنتجت وتم شراؤها ردّاً على نشاطات متعلقة بالعمل.

تحرّف المقارنات الدولية للناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بجدية أيضاً عن طريق القاسم المشترك المستخدم لعمل تلك المقارنات. تدرج تقارير مؤشرات التنمية العالمية أمم العالم من الأفقر إلى الأغنى من ناحية الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بالدولارات الأمريكية. لكن الدول خارج الولايات المتّحدة لا تحسب الناتج المحلي الإجمالي لها بالدولارات الأمريكية. لذلك يجب تقسيم كلّ ناتج محلي إجمالي لدولة، مذكورة بعملة الدولة الوطنية، على عدد سكانها وبعد ذلك تترجم إلى الدولارات الأمريكية، باستعمال سعر الصرف الحالي.

سعر الصرف الأجنبي، كما ناقشناه في الفصل 19، يذكر عدد وحدات عملة أخرى التي تشتريها بها وحدة واحدة من عملة معيّنة. وهكذا يكون سعر صرف الدولار-فورنت، على سبيل المثال، يمكن أن يذكر إمّا كـ 220 فورنتاً هنغارياً لدولار أمريكي واحد، أو كـ 0.004545 دولار لفورنت واحد. ويقترح هذا الأمر أنّه يمكن للأمريكي الذي يزور هنغاريا أن يتوقّع دفع 220 فورنتاً للحصول على السلع التي يتوقّع دفع دولار واحد مقابلها في الولايات المتّحدة. إذا كانت تلك هي الحال في الحقيقة، أي إذا اشترت 220 فورنتاً في بودابست ما يشتريه دولار واحد في نيويورك، يكون سعر صرف الدولار-فورنت يظهر تعادل القوى الشرائية. فوجئ الأمريكيون في بودابست خلال التسعينيات، على أية حال، لأسباب ستناقش لاحقاً، بسرور لاكتشاف أنّ دولاراتهم تشتري أكثر بكثير، فيما يتعلق بوجبات المطاعم وغرف الفنادق، عندما تحوّل إلى الفورنتات التي صرفت في هنغاريا مما تفعل إذا تركت كدولارات وصرفت في الولايات المتّحدة. لم تظهر أسعار صرف الدولار-فورنت تعادلاً للقوى الشرائية في أي وقت كان في التسعينات. لذا، يمكن لنتائج المقارنات الدولية لأسعار الصرف التي تبعد عن تعادل القوى الشرائية أن تكون هائلة.

يمكن لـ 220 فورنتاً هنغارياً شراء غذاء في بودابست أفضل بكثير مما يشتريه دولار واحد في نيويورك

ذكرت مؤشرات التنمية العالمية، على سبيل المثال، أن الناتج المحلي الإجمالي في هنغاريا عام 1999 كان 5151 دولاراً (مقارنة مع 30845 دولاراً في الولايات المتّحدة). ولكن عندما يعدّل الناتج المحلي الإجمالي الهنغاري لكل فرد عام 1999 ليعكس تعادل القوى الشرائية المخمّن، يرتفع إلى 11,430 دولاراً. وذلك، في واقع الأمر، تخمين أعلى إلى حدّ كبير بـ 120 بالمائة. يجب أن تحسب هذه التعديلات إذا كانت المقارنات الدولية لتصبح ذات مغزى. وعندما تحسب، يرتفع معدل دخل الفرد في أفقر الدول بشكل جوهري. يعرض الجدول 20-3 الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد في دول الدخل الـ 10 الأدنى لعام 1999، ثم مقدار الدخل ذاته عندما تستخدم تخمينات تعادل القوى الشرائية لتعديل

الأرقام. يدعم الجدول ما ذكرناه في وقت سابق: لا يمكن لأحد أن يعيش على دخل 100 دولار بالسّنة، ولم يفعل أحد ذلك.

جدول 3-20: الدخل السنوي في أفقر الدول (بيانات 1999 بدولارات عام 1995)

الدولة	الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد	بعد تعديله لتعادل القوى الشرائية
إثيوبيا	112	628
سيراليون	138	448
بوروندي	143	578
مالاوي	156	586
إريتريا	173	881
جوينيا-بيساو	183	678
تنزانيا	188	501
موزمبيق	198	861
النيجر	209	753
تشاد	218	850

المصدر: البنك الدولي، مؤشرات التنمية العالمية، 2001

نظرة سريعة

- كانت الوسائل الرخيصة لنقل الناس، والبضاعة، والأفكار شرطاً مسبقاً ومهماً لزيادة التخصص والنمو الاقتصادي الذي تولّده.
- شرط ضروري آخر للنمو الاقتصادي في مجتمع ما هو تأسيس قواعد واضحة، ومقبولة عموماً، ومفروضة بشكل جيد للعبة؛ أي حكم القانون.
- اعتمد النمو الاقتصادي على تراكم رأس المال، لأن رأس المال يزيد الطاقة الإنتاجية للعمل، ويجسّد التقدم التقني الذي ساهم كثيراً في عملية النمو الاقتصادي.
- يسهّل الانفتاح على الاقتصاد العالمي النمو الاقتصادي. بالإضافة إلى السماح باستغلال أكمل للميزة النسبية، فهو يمكّن الاقتصادات البدائية من الاستفادة من الإنجازات التقنية للاقتصادات المتطورة. إذا أسست أمة شروطاً مناسبة، فيمكن للاستثمار الأجنبي أن يقدّم أيضاً مساهمة كبيرة إلى تراكم رأس المال الابتدائي في اقتصاد نام.
- يمكن لرغبة السكان بتوفير جزء كبير من دخلهم أن يقدّم مساهمة هامّة للتراكم الرئيسي والنمو الاقتصادي.

- رأس المال البشري جزء مهم في مخزون رأسمال المجتمع. يمضي النمو الاقتصادي بسرعة أكبر في مجتمع الناس المتعلّمين. ويقترح مقدار متزايد من الدلائل أنّ المعرفة هي العامل الأكثر أهمية الوحيد في الترويج للنمو الاقتصادي.
- تتضمن المعرفة الضرورية للنمو الاقتصادي المعرفة حول المنظمة الفعّالة للحياة السياسية. سواء اختبرت أمة نمواً اقتصادياً سريعاً، أو معدل نمو اقتصادي أقل من نسبة نمو سكانها، فسيعتمد ذلك بشكل كبير على ما إذا طوّرت المؤسسات الملائمة للحكم.
- تهيَّج ثقة تحليل الناتج المحلي الإجمالي الكلي أكثر عندما نحاول مقارنة الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد عبر دول مختلفة بعملات مختلفة.

أسئلة للمناقشة

1. ما مقدار أهمية النمو الاقتصادي؟ هل يجعل الناس أفضل حالاً حقّاً في المدى البعيد؟ أم، حيث أن السؤال يوضع أحياناً بشكل مضلّل، "هل يمكن للمال أن يشتري السعادة؟".

أ. لماذا السؤال الأخير مضلّل؟

ب. يشير سلوك كل شخص تقريباً إلى أنّ الناس يعتقدون بأنّهم سيكونون أفضل حالاً إذا اكتسبوا دخلاً أكبر، لأن الدخل الأكبر يعني القدرة على أن يكتسبوا أكثر مما يريدون تقريباً، ولكن ليس تماماً، دون اعتبار لما هو ذلك الذي يريدونه. ولكن، إلى أيّ مدى تكون هذه الرغبة أقرب أكثر لما عند الآخرين؟ إذا كان كل شخص آخر في المجتمع يكسب أكثر أيضاً، ما مقدار الرضا الذي سأحصل عليه من الكسب الأكثر؟ هل ستتجاوز المنفعة الحدية التكلفة الحدية؟

ج. لا تكون رغباتنا ورضانا في أغلب الأحيان نسبية فقط إلى ما يملكه الآخرون، ولكن أيضاً إلى ما أصبحنا معتادين عليه. قد تكون كمية صغيرة من الغذاء عديم الطعم مصدر رضا هائل إلى شخص جائع جداً. هل الرضا الحدي الذي يكسب بالترقية من سمك القدّ إلى الجمبري الكبير، أو من الجبن المصنّع إلى البري عظيم كالإشباع الحدي في الانتقال من كوب أرز واحد في اليوم إلى كوبين؟ إنّ التكلفة الحدية للتحسين الأخير أقلّ بكثير بالتأكيد!

د. هل الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد مقياس ملائم للحالة، حتى بعد أن نقوم بكلّ التعديلات المقترحة في ملحق هذا الفصل؟ هل تحسب

الإجراءات المستخدمة لحساب الناتج المحلي الإجمالي حساباً كافياً للتكاليف الاجتماعية والنفسية المرتبطة بظهور ناتج محلي إجمالي أكبر؟

هـ. يمكن أن يزيد الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد بتعظيم الناتج المحلي الإجمالي أو بتقليص السكان. إذا كان تكبير الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد يشير إلى أنّ الناس في مجتمع ما يصبحون أفضل حالاً، ثمّ يخفض كلّ طفل إضافي يولد إلى المجتمع المستوى المتوسط للحالة. هل يفكر آباء الأطفال بهذه الطريقة عادة؟ فهم، في المحصلة، الوحيدون الذين يسقط معدل دخلهم للفرد بشكل ملحوظ بولادة طفل إضافي!

و. المدافعون عن النمو الاقتصادي الصفري قلقون بشكل أساسي بشأن التأثيرات المؤذية للنمو الاقتصادي على البيئة. هل يقلل النمو الاقتصادي نوعية البيئة بالضرورة؟

ز. يجعل رفع الناتج المحلي الإجمالي العديد من الأمور التي كانت مستحيلة سابقاً محتملة. ستعتمد ماهية هذه الأمور بشكل كبير على مستوى الناتج المحلي الإجمالي المكتسب أصلاً. في إثيوبيا أو بنغلادش، قد يعمل رفع الناتج المحلي الإجمالي المتصاعد أن تكون التغذية الكافية لملايين الناس ممكنة، بالإضافة إلى العناية بالأسنان التي تمكّنهم من تفادي ألم كبير وإبقاء أسنانهم إلى الشيخوخة. ماذا قد تفعل 2 بالمائة معدل نمو في الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد للناس في الولايات المتّحدة على مدى السنوات الـ 35 التالية، وهو الوقت الذي ستأخذه تلك النسبة للناتج المحلي الإجمالي للمضاعفة؟ (بالنسبة لأولئك الذين لديهم شكوك جدّية حول قيمة النمو الاقتصادي في عالم اليوم، نوصي بقوة بكتاب صغير لبيتر بيرغر، عالم الاجتماع الذي كتب بحثاً شاملاً عن الاقتصاد والثقافة: "الثورة الرأسمالية: خمسون مقترحاً حول الازدهار، المساواة، والحريّة" (بيسك بوكس: نيويورك، 1986).

2. هل تحقق النمو الاقتصادي للدول الأوروبية وفروعها على حساب الدول الفقيرة في آسيا، وإفريقيا، وأمريكا اللاتينية؟ أولئك الذين يعتقدون بذلك، يشيرون عادة إلى حقيقة أنّ الدول الأوروبية استعملت قوّتها العسكرية في الماضي لإخضاع الأمم الأضعف، وفي بعض الحالات لفرض علاقات التجارة غير المتكافئة بالقوة. أما أولئك الذين يخالفون هذا الرأي، فيشيرون إلى أن العديد من أفقر دول العالم لم يكن لديها تقريباً أي اتصال بالعالم الخارجي حتى وقت قريب جداً، وإلى أنه في الحالات الأخرى قدمت الدول الغربية المصادر التي حفّزت النمو الاقتصادي. ما هو الدليل الذي سيحلّ هذه القضية المتنازع عليها؟

3. كيف تفسّـر حقيقة أنّ الولايات المتّحدة وكندا اختبرتا معدلات نمو اقتصادي أسـرع بكثير في القرنين التاسـع عشـر والعشـرين ممـا فعلـت دول أمريكا اللاتينية؟

4. أكـد الكتاب عدّة مرات على أهمية حكم القانون. إنّ نقيض حكم القانون هو الحكم الاعتباطي، أو الحكم طبقاً لإرادة المسؤول.

أ. هل تروّج الديمقراطية لحكم القانون؟

ب. لم تكن حكومات كوريا الجنوبية، وتايوان، وهونغ كونغ، وسـنغافورة، الدول الأربع التي واجهت نمواً اقتصـادياً سريعاً من عام 1950 إلى عام 1990، مميزة أثناء أغلب هذه الفترة بأنظمتها الديمقراطية. هل يرجّح أن يكون حكم القانون مؤسّسـاً في مجتمع ديمقراطي جـداً أم في واحد ذي حكومة استبدادية جداً؟

5. هـل يجب أن تقـدم الأمم الغنية في العالم المنح إلى الأمم الأفقر، كما يجادل الكثيرون الآن؟

أ. ما هي الحجج التي يمكنك تقديمها لصالح مثل هذه المنح؟

ب. ما هي الحجج التي يمكنك تقديمها ضدّ مثل هذه المنح؟

6. هـل يجب أن تكـون المسـاعدات الخارجية التي تمدهـا إما الـدول الغنية أو الوكالات الدولية إلى الدول الفقيرة بدون قيود، أم يجب أن يمارس المتبرعون بعض الرقابة على استعمالات المساعدات الخارجية التي يمدّونها؟

7. يعرض الكتاب سـببين، لمَ قد يكون الاسـتثمار الخاصّ أفضل للدول الفقيرة من مساعدات الحكومات الأجنبية أو الوكالات الدولية. أحدهما هو أنّ المعونة التقنية تأتي في أغلب الأحيان بالاسـتثمار الخاصّ كجزء من الرزمة. والآخر هو أنّ المستثمرين من القطاع الخاص قد يكونون أكثر تصميماً لرؤية أموالهم مستثمرة بشكل مربح، وبالتالي أقل احتمالاً لدعم المشاريع التي لا تحفّز النمو الاقتصادي. هل يمكنك أن تفكّر بأيّة أسباب لوجهة النظر المعاكسة: لماذا قد تكون المساعدات الأجنبية أفضل للدول الفقيرة من الاستثمار الخاصّ؟

8. تناهض ثقافة بعض الدول الفقيرة السماح للنساء بدخول قوة العمل أو حتى، في بعض الحالات، تزويد النساء بما يزيد عن التعليم المحدود جداً.

أ. هل تعتقد أنّ متبرعي المساعدات المحتملين يجب أن يصرّوا على التغييرات في مثل هذه السياسات والممارسات كشرط للمساعدة؟

ب. كيف تردّ على شخص ما يدّعي بأنّ هذا سيكون تدخلاً غير مبرّر في شؤون أمة وثقافة أخرى؟

9. إليك قيم الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد عام 1999، التي تم تعديلها لتعادل القوى الشرائية، لخمس دول غنية:

الولايات المتحدة	30845 دولاراً
النرويج	43328
سويسرا	27171
كندا	26251
اليابان	24898

في أي من هذه الدول كانت الثروة أكبرها؟ لماذا تقول ذلك؟ إذا كان هناك شيء تود معرفته قبل أن تقرر، فما هو هذا الأمر؟

10. هل يمكنك أن تفكر بطرق يجعل فيها النمو الاقتصادي على الأقل بعض الأشخاص أسوأ حالاً؟ بينما يكتسب المزيد من الأشخاص دخلاً كافياً لشراء سيارات، فهل يكون أولئك الذين لا يستطيعون تحمل شراء السيارات أو الذين لا يحبون قيادتها في المدن أسوأ حالاً؟ هل يصبح الناس أسوأ حالاً لأن الآخرين أصبحوا ببساطة أفضل حالاً؟


انشر تعليقاتك
عبر عن رأيك في أي مقال
عبر موقع الغد الإلكتروني
سوق ومال
صناعيون يدعون إلى الاندماج وتفعيل كفاءة الإنتاج في مواجهة جنون النفط
تزايد الكلف يهدد قطاع الصناعة
بالانهيار وفقدان القيمة التنافسية
الرقم القياسي العام لكميات الانتاج الصناعي

21

محددات الاقتصاد

تعتمد إمكانية الحضارة بشكل كبير على مدى جودة عمل المجتمعات. ما الذي تكشفه طريقة التفكير الاقتصادية حول عمل المجتمع؟ وهل هناك أيّ أمر ذي أهمية تخفيه؟ إذا كنت تستطيع إرجاع نفسك عودة إلى الفصل الأول من هذا الكتاب، ستجد مناقشة قصيرة حول انحياز النظرية الاقتصادية. قد تودّ قراءة ذلك الجزء ثانية، الآن بما أنك أكملت الكتاب. هل تلك انحيازات حقاً؟ أم هل هي أقرب إلى كونها فرضيات عاملة مفيدة؟

ما يعرفه الاقتصاديون

توظّف طريقة التفكير الاقتصادية مفاهيم مثل الطلب، وتكلفة الفرصة، والتأثيرات الهامشية، والميزة النسبية، لكي تبرز المنطق فيما يحدث حولنا في العالم. يعرف الاقتصادي القليل جداً عن العالم الحقيقي، الذي لا يعرفه بشكل أفضل المدراء التنفيذيون للشركات، والصنّاع، والمهندسون، والآخرون الذين يجعلون الأشياء تحدث. ما يعرفه الاقتصاديون هو كيف تتوافق الأشياء مع بعضها البعض. تمكّننا مفاهيم الاقتصاد من استخراج منطق أفضل لما نلاحظ، وأن نفكر بثبات أكثر وبشكل متماسك حول مجالات واسعة من التفاعلات الاجتماعية المعقّدة.

يظهر هذا الأمر في الممارسة ليكون نوعا سلبياً جداً من المعرفة حول الصفقات غير الشخصية في الغالب. تساهم طريقة التفكير الاقتصادية، كما لاحظت ربما، قليلاً نسبياً في الفهم الأفضل للعلاقات ضمن العائلة أو المجموعات الصغيرة الأخرى التي يمكن للناس أن يعرفوا فيها أحدهم الأخر بشكل جيد بما فيه الكفاية للتعاون بناءً على أساس شخصي. يوضّح الاقتصاد في الغالب كيف يحدث التعاون بين الناس الذين لا يعرفون أحدهم الآخر مطلقاً، ولكن الذين

يستطيعون مع هذا العمل سوية بتأثير استثنائي[1]. ربما تكون قد اكتشفت أيضاً، من خلال قراءتك لفصول هذا الكتاب، تركيزاً أعظم على ما لا يجب عمله أكثر منه على ما يجب فعله. لكن الاستنتاجات السلبية مهمة. اعتاد الاقتصادي فرانك نايت أن يدافع عن الصفة السلبية جداً للاستنتاج الاقتصادي باقتباس: "إنه ليس الجهل الذي يؤدي أكثر الضرر؛ بل هو المعرفة المضللة".

ادّعى الكثير من الناس "معرفة" كيف يحلّون المشاكل الاجتماعية الملحّة. إن صورتهم العقلية للكون الاقتصادي بسيطة، حيث أنه يمكن إدراك النوايا بسهولة، وهكذا تكون العقبة الوحيدة في طريق المجتمع الأفضل قلة النوايا الطيبة. وبالتالي فهم يرفضون الاقتصاديين في أغلب الأحيان بصفتهم "مجرد علماء نظريين" يعقّدون الأمور بشكل غير ضروري ويشكّون في النوايا الطيبة. في الحقيقة، حاول جون ستوارت ميل الدفاع، ليس فقط عن الاقتصاد، ولكن عن كلّ علوم الاجتماعيات ضدّ تهمة الرجل غير المتخصّص في مقالة نشرت عام 1831 تحت عنوان "روح العصر":

> **يعتقد كلّ غير محترف بأن رأيه جيّد كرأي الآخر. يجب أن يصبح أي رجل لديه عيون وأذنان قاضياً، سواء، في الحقيقة، أكان شخصاً ما لم يسبق له أن درس السياسة، على سبيل المثال، أو الاقتصاد السياسي بشكل منتظم... بالأحرى يجب أن يعتبر الشخص الذي درس الموضوع بشكل منظّم بأنه غير مؤهل. إنه عالم نظري: وقد تحولت الكلمة التي تظهر جهداً أعلى وأنبل للذكاء الإنساني إلى كلمة جانبية للسخرية.**

للأعمال الاجتماعية نتائج تذهب أبعد بكثير من تلك التي يمكن توقّعها بسهولة أو حدسها. تحصل طريقة التفكير الاقتصادية، وهي نظرية، دون شكّ، على "مشاهدنا" لكي تساعد على توقّع أو توضيح النتائج غير المقصودة. تعمل سياسة تحديد استيراد النسيج إلى الولايات المتّحدة، على سبيل المثال، على الأقل في الوقت الحاضر، على حماية وظائف ودخل منتجي النسيج؛ ذلك واضح بما فيه الكفاية! لكنّ الأمر يتطلب عيناً معلّمة لملاحظة بأنّ هذا سينقل دخلاً أكثر بعيداً عن أمريكيين آخرين، عن طريق رفع أسعار النسيج، وتخفيض فرص

---

[1] جادل آدم سميث في كتاب: "ثروة الأمم" (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، 1976 [1776]، ص. 18) أننا نكون في المجتمع المتحضر في حاجة ثابتة للتعاون والمساعدة بتعدد عظيم من أجل صالحنا وحتى من أجل صميم بقائنا، بينما سنكون في فترة حياتنا قادرين فقط على مصادقة القلة. كان توضيح كيف نحقق هذا التعاون بين الغرباء، مصدراً ثابتاً من التحيّر الثقافي منذ تأسيس انضباطنا. في الحقيقة، إن للكلمة اليونانية للتبادل، (كاتالاكسي)، معنى مزدوجاً لجذب غريب إلى الصداقة، كما شدّد عليه في عمل فريدرك هايك، وجيمس بيوكانن، وقريباً جداً ديفيد ليفي. من أجل مناقشة رائعة لكيف، من خلال نشاط التبادل، يحضر الغرباء إلى العلاقات التعاونية مع آخرين بعيدين كما لو أنّهم كانوا أصدقاء مقرّبين، انظر في بول سيبرايت: "شركة الغرباء: التاريخ الطبيعي للحياة الاقتصادية" (برينستون: مطبعة جامعة برينستون، 2004).

التصـدير الأمريكية، ومنع استغلال الميزة النسبية عموماً. ثانية، من السّهل رؤية أن مراقبة الإيجارات تضـبط دفعات المال التي يجب أن يدفعها المسـتأجرون إلى أصـحاب الملك. ولكن، كم من المدافعين عن مثل هذه السـيطرة مدركون للدفعات البديلة التي يجب أن يؤديها المستأجرون، وأشكال التمييز الجديدة التي ستستبدل التمييز على أساس سعر المال، والتأثيرات قصيرة وبعيدة المدى على عرض السكن المستأجر؟ إنهم فقط لا يملكون الأدوات التصورية للتفكير خارج الصندوق.

مع هذا، يصـبح الناس غير صـبورين بسـهولة مع أولئـك الذين يحذّرون مـن عدم استحسـان الأعمـال التي سـتجعل الأمور أسـوأ دون تقـديم حلول لها. وفي مجتمـع كمجتمعنا، معتاد علـى الإنجازات الأعجوبية تقريبـاً للعلم والتقنية، يميـل الطلـب لـ "عمل شـيء" إلى أن يتجاوز بهامش كبير عرض الـردود البنّاءة للمشاكل الاجتماعية. ربما نكون قد أخطأنا في افتراض أنّه يمكن معالجة المشاكل الاجتماعيـة بالطّريقـة نفسـها التي ندير بها المشـاكل التقنية. نحـن نعترف بأن المصـالح المتعارضـة تخلق مشاكل صعبة لصـنّاع السياسـة الاجتماعية. لكنّنا لا نزال نقلّل من تقدير الصـعوبات في طريق إحداث تغيير اجتماعي مخطّط، بشكل كبير لأننا نقلّل من تقدير تعقيد النظم الاجتماعية، وشـبكات التفاعل التي ينسّق السلوك من خلالها في مجتمع وأشخاص مقتنعين بالتعاون في إنجاز أهدافهم. في كتاب آدم سـميث العظيم عن الفضـيلة: "نظرية المشـاعر الأخلاقية"، حذّر من "رجل النظام" الذي:

> **يبـدو أنه يتخيّـل أنّ باسـتطاعته أن يرتّب الأعضـاء المختلفـين في مجتمع عظيـم بنفس القدر من السـهولة التـي ترتّب بها اليد القطـع المختلفة على رقعة شـطرنج. إنه لا يأخذ بعين الاعتبار أن القطع على رقعة الشطرنج ليس لها مبدأ آخر للحركة بالإضـافة إلى ما تفرضـه اليد عليها؛ ولكن، في رقعة شطرنج المجتمع الإنساني، تمتلك كلّ قطعة واحدة مبدأ حركة خاص بها.**

ربما لهذا السبب تعالج النظرية الاقتصادية غالباً اقتراحات إصلاح النظام الاقتصادي بشكل سيئ جداً: إنها تفترض بأنّ كلّ قطعة واحدة تمتلك مبدأ حركة خاص بها. لا يعني ذلك أن الاقتصـاديين أنفسـهم غير مهتمين بالإصـلاح. لكن النظرية الاقتصـادية، عن طريق كشف الاعتماد المتبادل للقرارات، تلفت الانتباه إلى النتائج غير المفحوصـة لاقتراحات التغيير. "لن يصلح الأمر بهذه الطريقة" هو الردّ القياسـي للاقتصـادي على العديد من اقتراحات السياسة حسنة النيّة. الواقعية ليسـت بالضـرورة المحافظية، لكنّها تبدو مماثلة جداً لها غالباً. وهناك منطـق تروّج به المحافظية للمعرفة. حتـى أن المخترعين المحتملين لمكائن الحركة الدائمة اتهموا الفيزيائيين بالمحافظية اليائسة.

ما بعد الاقتصاد المجرّد

اقترح جون ماينارد كينز مرّة نخباً إلى الاقتصاديين كـ "مراقبي إمكانية الحضارة". إمكانية الحضارة، أهذا كل ما في الأمر! يكبّر التخصيص الكفوء للمصادر والتعاون الاجتماعي الفعّال للمهام المعقّدة، عالم الإمكانية، لكنهما لا يضمنان وحدهما تقدّم الحضارة. يعطي المجتمع المنسّق بشكل جيد، والذي يعمل بيسر للأفراد، فرصة أكبر للاختيار؛ لكنه لا يضمن أنّهم سيختارون بشكل جيد. إنّ طريقة التفكير الاقتصادية، خصوصاً في الديمقراطية، تمهيد مهم، لكنّها ليست أكثر من ذلك.

إن الاقتصاديين بالجزء الأكبر مستعدّون للاعتراف بأنّ المفاهيم التي يستخدمونها تحرّف أحياناً الحقيقة التي يدرسونها. وهم راغبون بتقديم تحليلهم واستنتاجاتهم إلى اختبار النقد العقلاني. لكن بعض وجهات النظر لا غنى عنها إلى أيّ تحقيق، في علوم الطبيعة بالإضافة إلى علوم الاجتماعيات. إذا كانت طريقة التفكير الاقتصادية تؤدي إلى التشويهات أحياناً، وإلى التأكيد في غير موضعه، أو حتى إلى الخطأ التامّ، فإن العلاج الملائم هو النقد العقلاني. لقد عدّل تطبيق ذلك العلاج كثيراً استنتاجات علم الاقتصاد في الماضي. ومن المرجّح أن يواصل عمل ذلك في المستقبل.

دعنا نضيف تعليقاً نهائياً واحداً. أن تكون اقتصادياً جيداً يعني أكثر من أن تكون ماهراً في طريقة التفكير الاقتصادية. إن معرفة الرياضيات وعلم الإحصاء واجب، بالطبع، حيث أن أي اقتصادي محترم يجب أن يكون قادراً على تحدّث لغة المهنة. ولكن يجب أن يدرك الاقتصادي الأفضل بأنّ هناك "مكاسب من التجارة" مع الاختصاصيين في المجالات الأخرى. قد يغتني الاختصاصي في طريقة التفكير الاقتصادية بشكل حسن جداً من خلال تبادل الأفكار مع الاختصاصيين الآخرين الذين يدرسون الوضع الإنساني، بداية من الفلاسفة، والعلماء النظريين السياسيين، وعلماء الاجتماع، وصولاً إلى الأدباء، والمؤرخين، وعلماء الإنسانيات. في حال قررت الاستمرار بدراساتك في الاقتصاد، قد تودّ اعتبار مقاومة إغراء إهمال أو طرد العلوم الإنسانية الأخرى بشكل تام. أما إذا اخترت بدلاً من ذلك التخصّص في فرع آخر خارج الاقتصاد، فنحن نتمنّى أن لا تنسى بعض الدروس التي تعلّمتها في هذا الكتاب. بأي حال، فالاختيار راجع لك!

مسرد المصطلحات

الإجبار: الحث على التعاون عن طريق التهديد بتقليل خيارات الناس؛ عكس الإقناع.

الأجر: الدخل الذي يكسب من قبل الناس الذين يبيعون عملهم إلى الآخرين.

الاحتكار: يعني بشكل حرفي "بائعاً منفرداً".

مجلس الاحتياط الفيدرالي: المصرف المركزي للولايات المتحدة. أنشئ في عام 1913 بقانون من الكونغرس.

آخذ السعر: مزوّد مثله مثل اللاعب الصغير في سوق عامّة ليس لديه القدرة على رفع، ولا أيّ حافز لخفض، السعر الذي يفرضه. إنه ببساطة "يأخذ" سعر السوق السائد على أنه معطى أو مفروض.

الحد الأدنى للسعر: أدنى سعر يتم فرضه قانونياً على سلعة أو خدمة ما.

إزالة التضخم: تبطيء (تخفيض) نسبة التضّخم.

الاشتراكية: نظام اقتصادي مستند على تخطيط اقتصادي شامل وملكية عامة لوسائل الإنتاج.

الإنتاج: في معناه الأوسع، الإنتاج هو خلق قيمة، خلق الثروة.

الانكماش: ارتفاع في القوة الشرائية للنقود، مجرّب في أغلب الأحيان، في المعدل، كهبوط في القيمة النقدية للسلع والخدمات.

النقود المجازة للتعامل: الأوراق النقدية التي تصدرها الحكومة رسمياً بقانون. على أية حال، في بعض الحالات الأوراق النقدية التي تصدرها الحكومة لا تعمل في الحقيقة كالمال!

الإيجار: الدخل المتولّد من تأجير الملكية إلى الآخرين.

باحث السعر: مزوّد يتمتّع بدرجة معينة من قوّة السوق، ولديه القدرة على رفع أو خفض سعره. في هذا السياق، عليه أن "يبحث" عن أفضل سعر ليفرضه على سلعه أو خدمته. قارن هذا بآخذ السعر.

التحكم في الأسعار: مصطلح آخر للتعبير عن سقف السعر أو أرضية السعر.

التخصص: سعي الشخص وراء ميزته النسبية. مصطلح آخر للتعبير عن تقسيم العمل.

التداول النقدي: مقياس للكمية الكليّة للمال في النظام الاقتصادي.

مقياس التداول النقدي م1 يتضمّن كلّ العملة الموجودة في التداول، إضافة إلى الودائع تحت الطلب في الحسابات الجارية، زائداً أيّ شيكات تم إصدارها.

مقياس م2 يتضمّن كلّ ما ذُكِر أعلاه، زائداً المال المودع في حسابات سوق المال وحسابات التوفير.

التسعير اللصوصي: محاولة أحدهم للتنافس مع منافسيه عن طريق كسر الأسعار، آملاً بإن يبعدهم هذا عن العمل، مع تأمين الفرصة لرفع الأسعار في المستقبل.

التضّخم: سقوط في القوة الشرائية للنقود، مجرّب في أغلب الأحيان كارتفاع، في المعدل، في القيمة النقدية للسلع والخدمات.

تعادل القوى الشرائية: حالة يمكن فيها استعمال وحدة عملة دولة ما لشراء نفس كمية السلع في كلّ البلدان.

التفضيل الزمني: التعبير عن ميل الفرد لوضع قيمة أعلى على السلع والخدمات عندما يتم اكتسابها في وقت قريب، بدلاً من الحصول عليها في وقت لاحق.

تقسيم العمل: مصطلح آخر للتخصص، أو متابعة الميزة النسبية لأحدهم.

التكلفة الحدية: التكلفة الإضافية التي سيتوقّع تحمّلها إذا تم القيام بعمل ما. قارن هذا بالتكلفة الغارقة.

تكلفة الحِمل الساكن: التكلفة التي يجب أن يتحملها المشتري للحصول على سلعة ما، والتي لا تتحوّل إلى البائع كمنافع.

تكلفة الصفقة: تكلفة ترتيب التبادلات بين المشترين والباعة.

التكلفة الغارقة: التكلفة غير القابلة للاسترداد والتي تم تحمّلها في الماضي، ولن تعكس أي فرصة حالية للاختيار. قارن هذا بالتكلفة الحدية.

تكلفة الفرصة البديلة: ثاني أفضل بديل يُضحّى به عندما يتم القيام باختيار أو عمل ما.

توازن السوق: الحالة التي تكون عندها الكمية المطلوبة (خطط المستهلكين) منسّقة بالكامل مع الكمية المعروضة (خطط المورّدين). قارن هذا بالعجز (النقص)، والفائض.

الثروة: في تعريفها الأوسع، الثروة هي أيّ شيء يقيّمه شخص ما.

الحدّ: في الاقتصاد، الحدّ يعني "الحافة"، عند اللحظة التي يتم فيها القيام بالعمل. أن تكون "عند" أو "على" الحدّ مثل الوقوف على "شوكة في الطريق".

الحد الأدنى للأجور: أرضية سعر مفروضة قانونياً في سوق العمالة غير الماهرة.

حدّي: يعني إضافي.

الحساب النقدي: استعمال المال وأسعار أساسها السوق لحساب التكاليف والمنافع المتوقّعة (والحقيقية) من مشروع أحدهم. المحاسبة التجارية هي مثال واضح على استعمال الحساب النقدي.

حدود إمكانيات الإنتاج: تبيّن الكميات القصوى من سلعتين يمكن أن تنتجا بمجموعة معطاة من الموارد.

حقوق الملكية: القواعد القانونية التي تثبت من يمتلك ماذا، وكيف يمكن للمشاركين استعمال ملكيتهم. (أنظر أيضاً حقوق الملكية الخاصة، حقوق الملكية الاجتماعية.)

حقوق الملكية الاجتماعية: الحقوق القانونية التي تخصّص الملكية إلى المجتمع ككل، بالتالي ليس لشخص محدد بشكل خاص.

حقوق الملكية الخاصة: حقوق قانونية مخصّصة لشخص معيّن تسمح له باستعمال حقه، أو تخفيض سعره، أو تبادله مع شخص آخر. قارن هذا بحقوق الملكية الاجتماعية.

الحكومة: احتكار إجبار ممنوح بشكل عام على مجموعة من الناس ضمن موقع جغرافي معيّن.

الخارجانية: المنفعة أو التكلفة التي يتمتّع بها بغير قصد، أو يفترض أنها بغير قصد، أطراف ثالثة التي لم تشترك مباشرة في تبادل السوق. (أنظر أيضاً الخارجانية السلبية، والخارجانية الإيجابية.)

الخارجانية الإيجابية: المنفعة غير المقصودة من التبادل والتي يتمتّع بها طرف ثالث.

الخارجانية السلبية: التكلفة المفروضة على طرف ثالث من التبادل. تسمّى أيضاً "التكاليف المراقة".

الدخل الحدي: الدخل الإضافي الذي سيتوقّع حدوثه من بيع إنتاج أكثر.

الدَّين الوطني: المبلغ الكلي زائداً الفائدة المدينة به الحكومة.

الراكب المجاني: فرد يتمتّع باستهلاك سلعة ما بدون الحاجة لدفع حصته من تكلفة إنتاج تلك السلعة.

رأس المال: سلعة تستعمل لإنتاج السلع والخدمات الأخرى. (أنظر أيضاً رأس المال البشري.)

رأس المال البشري: المعرفة والمهارات التي يجمّعها الناس من خلال التعليم، أو التدريب، أو الخبرة والتي تمكّنهم من عرض خدمات منتجة ثمينة للآخرين.

الربح: إجمالي الإيرادات ناقصاً إجمالي التكاليف. يُشار إليه أيضاً باسم "المتبقي" أو "الدخل الصافي"، أو في الدوائر غير الربحية، ك "متراكم". (أنظر أيضاً: الربح المحاسبي، الربح الاقتصادي.)

الربح الاقتصادي: إجمالي الإيرادات ناقصاً التكاليف (الواضحة والضمنية) الإجمالية. يأخذ بعين الاعتبار تكاليف الفرصة البديلة المرتبطة بموارد الباحث عن الربح. قارن هذا بالربح المحسابي.

الربح المحاسبي: إجمالي الإيرادات ناقصاً إجمالي التكاليف (الواضحة). لا تأخذ في الحسبان تكاليف الفرصة البديلة المرتبطة بموارد باحثي الربح. قارن هذا بالربح الاقتصادي.

الريادي: الشخص الذي يجاهد لكسب ربح اقتصادي، لكنه يواجه أيضاً إمكانية تحمّل عبء الخسارة الاقتصادية.

رسم سكّ العملة: الدخل الصافي من سكّ نقود العملات المعدنية محسوبة على أساس الفرق بين قيمة وجه العملة المعدنية وقيمة المعدن المحتوى في العملة.

الانكماش الاقتصادي: عرّف تقليدياً بأنه نقصان في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي على مدى أكثر من ربعين متتاليين (ستّة شهور). حديثاً، يقال أيضاً عن الأنظمة الاقتصادية التي تواجه تباطؤاً في معدل النمو الاقتصادي إنها في انكماش. (أنظر أيضاً الركود الاقتصادي.)

سعر فائدة التمويل الفيدرالي: سعر الفائدة التي تفرضها البنوك التجارية على بعضها البعض عندما تمنح القروض قصيرة الأجل من بنك إلى بنك.

سعر الفائدة الإسمي: سعر الفائدة المقتبس في عقد ما. قارن هذا بسعر الفائدة الحقيقي.

سعر الفائدة الحقيقي: سعر الفائدة الإسمي (المقتبس) ناقصاً معدل التضخم.

سعر النقد الأجنبي: سعر عملة بلد ما معبّراً عنها بعملة بلد الأخرى.

سقف السعر: أقصى حدّ للسّعر يتم فرضه قانونياً على سلعة أو خدمة ما.

سلعة: أيّ شيء الكثير منه مفضّل على القليل. (أنظر أيضاً السلعة النهائية، السلعة المجانية، السلعة الرديئة، السلعة الوسيطة، السلعة النادرة، السلعة العادية.)

السلعة الرديئة: تتعلّق بطريقة تغيّر الطلب مع التغيّر في الدخل. تعتبر السلعة رديئة، بالتعريف، إذا تزايد (تناقص) طلب أحدهم عليها عند تناقص (زيادة) دخله. قارن هذا بالسلعة العادية.

السلعة العادية: تتعلّق بطريقة تغيّر الطلب مع التغيّر في الدخل. تعتبر السلعة عادية، بالتعريف، إذا تزايد (تناقص) طلب أحدهم عليها عند زيادة (تناقص) دخله. قارن هذا بالسلعة الرديئة.

السلعة المجانية: سلعة يمكن أن تحصل عليها بدون التضحية بشيء آخر ذي قيمة.

السلعة النادرة: سلعة يمكن الحصول عليها فقط عن طريق التضحية بشيء آخر ذو القيمة.

السلعة النهائية: ضمن سياق محاسبة الدخل القومي، السلعة النهائية هي سلعة تكتسب من قبل طالب نهائي. أي سلعة تُشترى بدون نية إعادة بيعها.

السلعة الوسيطة: ضمن سياق محاسبة الدخل القومي، السلعة الوسيطة هي سلعة تُشترى بهدف التصنيع منها و/أو إعادة بيعها.

سلوك التوفير: الطريقة التي يختار فيها الأفراد لأنهم يواجهون الندرة. يوفر (يقتصد) أحدهم عن طريق اختيار طرق العمل تلك التي تتجاوز فيها المنافع الإضافية المتوقّعة التكاليف الإضافية المتوقّعة. سلوك التوفير هو في الحقيقة مصطلح آخر للسلوك الكفء. (أنظر أيضاً كفاءة.)

السمسار: شخص ما يتخصّص في تخفيض تكاليف الصفقة بين المورّدين والطالبين.

السوق: العملية التي ينسّق الناس من خلالها خطط استهلاكهم وإنتاجهم من خلال تبادل حقوق الملكية الخاصة.

سوق الأسهم المستقبلية: العملية التي يتم من خلالها الاتّفاق على عقود الأسهم المستقبلية وتثبيتها. قارن هذا بالسوق الآني.

سوق التمويل الفيدرالي: عملية إقراض القروض قصيرة الأجل بين البنوك التجارية.

السوق الآني: تبادل السلع والخدمات بالدفع والقبول الفوري. قارن هذا بسوق الأسهم المستقبلية.

سيء: أيّ شيء القليل منه مفضّل على الكثير. قارن هذا بالسلعة.

السياسة المالية: التلاعُب في ميزانية الحكومة من أجل إحداث مستويات مطلوبة من الإنفاق الكليّ في الاقتصاد العامّ.

السياسة النقدية: المحاولة من قبل مصرف الدولة المركزي للتأثير على التداول النقدي العامّ، في أغلب الأحيان بهدف التأثير على الإنفاق العامّ في النظام الاقتصادي.

الطلب: مفهوم يربط كميات السلع التي يخطّط الناس للحصول عليها مقابل التضحيات التي يجب أن يقدموها للحصول على هذه الكميات. (أنظر أيضاً قانون الطلب.)

عاطل عن العمل: شخص ما غير مستخدم حالياً وإمّا أنه يبحث عن عمل ما أو ينتظر البدء أو العودة إلى عمل ما.

عجز الميزانية: حالة تتجاوز فيها النفقات الكلية الموضوعة من قبل المسؤولين الحكوميين العائدات الضريبية الكليّة. الفرق يجب أن يموّل بإصدار الدَّين الوطني.

عقود الأسهم المستقبلية: اتفاقيات لتسليم أو قبول، في تاريخ محدّد في المستقبل، كميات من سلعة ما بسعر تم تحديده في وقت الاتفاقية.

علم الاقتصاد: دراسة الاختيار، ونتائجه. لأن النتائج غير المقصودة تهمل في أغلب الأحيان من قبل غير الاقتصاديين، فإن الاقتصاديين يعرّفون تخصّصهم في أغلب الأحيان على أنه دراسة الاختيار ونتائجه غير المقصودة، للتأكيد.

الريادية: نشاط الانشغال في المراجحة والإبداع في البحث عن الربح الإقتصادي.

عمليات السوق المفتوحة: شراء وبيع السندات الحكومية من قبل البنك المركزي، في محاولة لمعالجة التداول النقدي العامّ. شراء البنك المركزي للسندات يميل إلى زيادة التداول النقدي (ويخفّض أسعار الفائدة)، وبيعه للسندات يميل إلى خفض التداول النقدي (رفع أسعار الفائدة).

غير ربحية: شركة ليس لها مدّع متبقٍّ. الشركة قد تحقّق في الحقيقة ربحاً محاسبياً (إجمالي الإيرادات أكبر من إجمالي التكاليف) لكن ليس لأحد الحق بشكل خاص بذلك الربح.

الفائدة: السعر الذي يدفعه الناس للحصول على الموارد في وقت أسرع مما هو بإمكانهم. الفائدة هي العلاوة المدفوعة للتمتّع بالسيطرة الحالية على الموارد. (أنظر أيضاً التفضيل الزمني، سعر الفائدة الإسمي، سعر الفائدة الحقيقي.)

الميزة النسبية: القدرة على إنتاج سلعة أو خدمة بتكلفة فرصة بديلة منخفضة، مقارنة بمنتج آخر محتمل. (أنظر أيضاً قانون الميزة النسبية.)

الفائض: حالة من سوء تنسيق الخطة، حيث تتجاوز الكمية المعروضة من سلعة ما الكمية المطلوبة. قارن هذا بالنقص.

فائض الميزانية: حالة تتجاوز فيها العائدات الضريبية الكليّة المجموعة من قبل المسؤولين الحكوميين النفقات الحكومية الكليّة.

الركود الاقتصادي: إنكماش حادّ وبعيد المدى بشكل استثنائي. (أنظر الانكماش الاقتصادي.)

قانون جريشام: الملاحظة بأن المال رديء الجودة يميل إلى إبعاد المال عالي الجودة من التداول.

قانون الطلب: ينص على أن الكمية المطلوبة من سلعة ما تزيد مع انخفاض السعر النسبي للسلعة، وتقل مع ارتفاع السعر النسبي للسلعة، مع بقاء الأشياء الأخرى التي تؤثّر على الطّلب (مثل الأذواق، والدخل، والتوقّعات، وأسعار السلع البديلة والسلع المكملة) ثابتة.

قانون العرض: ينص على أن الكمية المعروضة من سلعة ما تزيد مع ارتفاع السعر النسبي للسلعة، وتقل مع انخفاض سعرها النسبي، مع بقاء الأشياء الأخرى التي تؤثّر على العرض (مثل أسعار عوامل الإنتاج، أو الأسعار المتوقّعة للناتج) ثابتة.

قانون الميزة النسبية: ينص على أن الأفراد ضمن مجتمع ما يمكن أن يتمتّعوا بثروة أكبر

عن طريق التخصّص في النشاطات التي يقومون بها بشكل أكثر كفاءة من الآخرين، ومن ثم تبادل السلع والخدمات التي ينتجونها مع السلع والخدمات التي تُنتَج بشكل أكثر كفاءةً من قبل الآخرين.

القلة: مقياس للكمية الموجودة من شيء معيّن. قارن هذا بالندرة.

قوة العمل: أي شخص عمره ١٦ سنة أو أكثر في السكان غير المؤسساتيين يكون إمّا عاملاً أو عاطلاً عن العمل.

القيمة الحالية: حساب القيمة الحالية لمورد دخل مستقبلي.

الكارتل: اتفاقية بين مجموعة من الباعة لتنظيم الأسعار، أو الناتج، أو مجموعة من الإثنين.

الكفاءة: بالنسبة للاقتصاديين، يشير هذا المصطلح إلى مقارنة بين المنافع الإضافية المتوقّعة والتكاليف الإضافية المتوقّعة. يعتبر نشاط أو مشروع تجاري ما كفءً إذا أحس المختار، من وجهة نظره، أن المنافع الإضافية تزن أكثر من التكاليف الإضافية.

المال: أيّ شيء يعمل كوسيط مبادلة عامّ أو شائع. (أنظر أيضاً الأوراق النقدية.)

المجتمع التجاري: مجتمع مؤسس على اقتصاد سوق متقدّم، مع تقسيم عمل عالي التخصّص، وحسابات ربح وخسارة نقدية، وتبادل حقوق الملكية الخاصة.

مدّعي المتبقي: شخص له حقوق ملكية ربح شركة ما. (أنظر أيضاً الريادي.)

التحوّط: محاولة لتقليل تعرّض أحدهم إلى الخطر والريبة.

المرونة: حسّاسية المختارين للتغيّر في السعر. (أنظر أيضاً مرونة سعر الطلب، ومرونة سعر العرض.)

مرونة سعر الطلب: النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المطلوبة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر. مقياس لحسّاسية المستهلك تجاه التغير في السعر.

مرونة سعر العرض: النسبة المئوية للتغيّر في الكمية المعروضة مقسومة على النسبة المئوية للتغيّر في السعر. مقياس لحسّاسية البائع تجاه التغير في السعر.

المضارب: في معناه الأوسع، المضارب هو أي شخص يواجه مستقبلاً مجهولاً. بهذه الطريقة كلّ إنسان يعتبر مضارباً. المضارب المحترف، من الناحية الأخرى، هو اختصاصي يحاول الربح من سوق الأسهم المستقبلية.

معدل البطالة: عدد الناس العاطلين عن العمل مقسوماً على عدد الناس في قوة العمل.

معدل العمالة: عدد الناس المستخدمين مقسوماً على عدد الناس من السكان غير المؤسساتيين.

المقايضة: التبادل المباشر لسلعتين، بدون استعمال المال.

المنافسة: العملية تحدث عندما يناضل الناس لتلبيلة المعايير (سواء الأسعار، أو المنزلة، أو الرغبة بالوقوف في خطوط طويلة) التي تُستعمل لتخصيص السلع النادرة.

المنافسة الكاملة: الحالة الافتراضية الموصوفة بالميّزات التالية (1) أعداد كبيرة من المشترين والباعة، (2) معلومات مثالية، (3) منتجات متجانسة (أو مماثلة)، (4) تكلفة صفقة تساوي الصفر، و(5) انتهاج سلوك أخذ سعر بين كلّ المشاركين. قارن هذا بالمنافسة.

منحنى الطلب: توضيح العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة، مع إبقاء المتغيّرات الأخرى ثابتة. بمنحنى طلب معطى، تغيّر في سعر السلعة «س» يقود فقط إلى تغيّر في الكمية المطلوبة من السلعة «س». (أنظر أيضاً قانون الطلب.)

المنفعة الحدّية: المنفعة الإضافية التي سيتوقّع حدوثها إذا تم القيام بعمل ما.

المراجحة: محاولة الحصول على ربح اقتصادي عن طريق شراء سلعة بسعر منخفض نسبياً، وبيعها بسعر أعلى نسبياً.

الميزان التجاري: حالة تكون فيها القيمة النقدية لصادرات دولة ما تساوي القيمة النقدية لوارداتها.

الناتج القومي الإجمالي: القيمة السوقية الكليّة لكلّ السلع والخدمات النهائية المنتجة من قبل المواطنين الدائمين في بلد ما، أثناء فترة زمنية معيّنة.

الناتج المحلي الإجمالي: القيمة السوقية الكليّة لكلّ السلع والخدمات النهائية المنتجة ضمن بلد ما، أثناء فترة زمنية معيّنة. (أنظر أيضاً الناتج المحلي الإجمالي الإسمي، الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.)

الناتج المحلي الإجمالي الإسمي: مقياس للناتج المحلي الإجمالي باستعمال الدولارات الحالية، ولا يأخذ بعين الاعتبار أيّ ظروف تضخّمية أو انكماشية. قارن هذا بالناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي: مقياس للناتج المحلي الإجمالي يستعمل مستوى سعر مؤسّس في سنة أساسية. الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي هو تعديل الناتج المحلي الإجمالي الإسمي لأيّ آثار تضخّمية أو انكماشية، ويحاول تزويد صورة أوضح للأداء الفعلي للاقتصاد. قارن هذا بالناتج المحلي الإجمالي الإسمي.

الندرة: ظرف يتوجب على أيّ فرد بسببها أن يختار، متحمّلاً تكلفة أو مبادلة ما، لكي يحصل على المزيد مما يقيّمه.

نسبة الاحتياطي المطلوبة: نسبة مئوية من ودائع المصرف الكليّة والتي يجب أن تحتجز على شكل نقد في خزائنه أو نقد في وديعة في مجلس الاحتياط الفيدرالي.

نسبة الخصم: سعر الفائدة الذي يفرضه البنك المركزي عندما يمدّد قرضاً للبنك

التجاري. يمكن أن يستعمل البنك المركزي نسبة الخصم كأداة لمعالجة التداول النقدي العامّ في الاقتصاد: يميل التداول النقدي إلى الزيادة إذا خفّض البنك المركزي نسبة الخصم، ويميل إلى النقصان إذا رفعها.

النقص: حالة من سوء تنسيق الخطة، حيث تتجاوز الكمية المطلوبة من سلعة ما الكمية المعروضة. قارن هذا بالفائض.

النظام الاقتصادي: مجموعة المؤسسات التي ينسّق الناس من خلالها خطط إنتاجهم واستهلاكهم.

النظرية: طريقة تفكير منظّمة حول العلاقات بين التأثير والسبب في العالم حولنا.

النمو الاقتصادي: زيادة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي مع مرور الوقت.

ودائع الشيكات: ودائع في مؤسسة مالية يمكن أن تنقل إلى الآخرين من خلال كتابة شيك مصرفي.